

Die Bewerbung im PPP-Verfahren aus Sicht mittelständischer Unternehmen - Kurzdarstellung mit Hinweisen und Empfehlungen -

Mittelständische Unternehmen sehen sich hinsichtlich der Teilnahme am PPP-Vergabeverfahren mit zahlreichen Fragestellungen konfrontiert. Zum einen sind dies rein strategische Fragen, etwa die Zusammensetzung einer Bietergemeinschaft zum anderen Fragen mit vorwiegend vergaberechtlichem Bezug. Die folgenden Ausführungen sollen eine Hilfestellung bieten.

Mittelständische Unternehmen werden nur selten in der Lage sein, im eigenen Haus über das bei komplexen PPP Projekten erforderliche vollständige Know-How im Bereich von Planung, Bau, Betrieb und Finanzierung verfügen. Demgegenüber gibt es viele Unternehmen, die über ausgezeichnete Kenntnisse in einem oder mehreren der vorgenannten Teilbereiche verfügen. Daher sind strategische Partnerschaften aufzubauen.

1. Kenntnis von Ausschreibungen

PPP Ausschreibungen werden im Supplement zum Amtsblatt der europäischen Gemeinschaft veröffentlicht. Dies ist online unter www.ted.europa.eu abzurufen. In die übersichtliche Suchmaske, die wahlweise in allen europäischen Sprachen zur Verfügung steht, ist unter Land „De“ einzugeben und unter Schlagwort „PPP“. Alle anderen Felder können freigelassen werden. Die aktuellen PPP Ausschreibungen und Vorinformationen erscheinen in einer übersichtlichen Liste. Detaillierte Informationen zum jeweiligen Projekt können direkt ausgedruckt oder als pdf gespeichert werden.

2. Bildung einer Bietergemeinschaft

Hier stellt sich zunächst die Frage, in welcher Art und Weise sich Unternehmen zusammenfinden, um die nachgefragten komplexen PPP Leistungen erbringen zu können. Dabei kommen überwiegend folgende Modelle zum Einsatz:

2.1. Bietergemeinschaft

Bietergemeinschaften sind Zusammenschlüsse mehrerer Unternehmen zur gemeinschaftlichen Abgabe eines Angebotes mit dem Ziel, den ausgeschriebenen Auftrag gemeinschaftlich zu erhalten und auszuführen. Bietergemeinschaften stel-

len grundsätzlich Gesellschaften bürgerlichen Rechts dar, können jedoch auch andere Rechtsformen haben. In diesen Fällen ist regelmäßig Bietergemeinschaftserklärung beizufügen.

2.2 Hauptunternehmer mit Nachunternehmern

Die Vergabe des PPP Auftrages kann auch an ein einzelnes Unternehmen erfolgen, selbst wenn dieses nicht über alle Kompetenzen verfügt. Es muss dann jedoch bereits im Teilnahmewettbewerb nachgewiesen werden, dass alle ausgeschriebenen Leistungen, die nicht selbst erbracht werden können, mit Hilfe von Nachunternehmern erbracht werden können. In diesem Fall sind die Nachunternehmer bereits im Teilnahmewettbewerb zu benennen. Dabei haben die Nachunternehmer grundsätzlich die gleichen Referenzen und Eignungsnachweise vorzulegen wie der Hauptunternehmer.

Empfehlung:

Bevor mit der Erstellung der für den Teilnahmewettbewerb erforderlichen Unterlagen begonnen wird, muss die Struktur der Bietergemeinschaft oder der Haupt-/Nachunternehmerkonstruktion feststehen.

3. Teilnahmewettbewerb

Anders als bei normalen öffentlichen Ausschreibungen (bei großen Aufträgen sogenanntes Offenes Verfahren genannt) ist bei PPP Ausschreibungen grundsätzlich ein Teilnahmewettbewerb vorgeschaltet. Der Teilnahmewettbewerb dient dem öffentlichen Auftraggeber zur Auswahl derjenigen Unternehmen, die zur Erstellung eines PPP Angebotes aufgefordert werden sollen. In dieser ersten Phase der Ausschreibung sind daher „lediglich“ Referenzen und Eignungsnachweise vorzulegen. Ein Angebot ist in dieser Phase noch nicht zu erarbeiten.

4. Formale Nachweise

Regelmäßig werden umfassende Nachweise der Eignung abgefordert. Die geforderten Eignungsnachweise sind in der Vergabebekanntmachung angegeben. Zu den formalen Eignungsnachweisen gehören zum Beispiel der Auszug aus dem Handelsregister, der Versicherungsnachweis und die Erklärung über die Zahl von Abgaben, Steuern und Gebühren.

5. Referenzen

Des Weiteren werden bei PPP Ausschreibungen für jeden Projektpartner Referenzen abgefordert. Es sind Referenzen für alle Teilbereiche des Projekts vorzulegen. Auf Referenzen des Finanzierungsinstituts wird im Teilnahmewettbewerb jedoch häufig verzichtet. Hier reicht es oft aus, dass der Finanzierungspartner grundsätzliche Finanzierungsbereitschaft erklärt. Der Nachweis der Referenzen wird regelmäßig durch Referenzlisten in tabellarischer Form oder auch durch Beilegung von Projektblättern geführt. Häufig wird in den Vergabebekanntmachungen angegeben, dass Referenzen von Projekten aus jüngerer Vergangenheit (zum Beispiel 3 oder 5 Jahre) vorzulegen sind.

6. Kompetenzen

Von besonderer Bedeutung ist, dass die Bietergemeinschaft oder der Hauptunternehmer mit seinen Nachunternehmern bereits im Teilnahmewettbewerb deutlich erkennen lässt, dass sie über Projektstrukturen verfügt, die keine bzw. nur wenige Reibungsverluste erwarten lassen. Ausführungen dazu können bereits im Anschreiben in kurzer prägnanter Form den Bewerbungsunterlagen vorangestellt werden.

7. Formalien

Jeder Projektpartner hat seine eigenen Eignungsnachweise und Referenzen gesondert und übersichtlich zusammenzustellen.

Hinweis:

Die vorzulegenden Unterlagen sind meist nicht für alle Projektpartner identisch. Daher hat jeder Projektpartner die für ihn geforderten Eignungskriterien und Referenzen sorgfältig zu prüfen. Die Verwendung des Bewerbungsteils eines anderen Projektpartners als Checkliste ist gefährlich. Sie kann zu Defiziten führen mit der Folge, dass die gesamte Bietergemeinschaft zwingend auf Grund des formalen Fehlers ausgeschlossen wird.

Im Folgenden werden die regelmäßig geforderten Eignungsnachweise und Referenzen der in Betracht kommenden Projektpartner vorgestellt.

Hinweis:

Diese Kriterien werden sehr häufig abgefordert und stellen den Regelfall dar. Teilweise werden jedoch andere oder weitergehende Kriterien abgefordert, so dass die Checkliste eine detaillierte und sorgfältige Prüfung der Ausschreibung nicht ersetzen kann.

7.1. Planer

- Vorstellung des Unternehmens
- Wirtschaftliche Verflechtung mit anderen Unternehmen
- Eigenerklärung (z. B. kein Insolvenzverfahren)
- Wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit (dazu gehören regelmäßig Angaben über das Stammkapital der Gesellschaft, Angaben zu Berufshaftpflicht sowie zum Gesamtumsatz)
- Fachliche Eignung (hierzu gehören regelmäßig Handelsregisterauszug und Auskunft aus dem Gewerbezentralregister, spezielle projektrelevante Erfahrungen und Fachkenntnisse, Qualifikation der für die Leistung verantwortlichen Personen, Darstellung vergleichbarer, erbrachter Leistungen sowie Referenzprojekte, sowie technische Leitung und berufliche Befähigung der technischen Leitung des Unternehmens, Anzahl der Mitarbeiter und Führungskräfte, ggf. auch technische Ausstattung)

Hinweis:

Es ist darauf zu achten, dass die jeweils vorzulegenden Unterlagen, die vom Auftraggeber in der Ausschreibung geforderte Aktualität aufweisen.

7.2. Investor

- Erklärung zu Haftungs- und Eigentumsverhältnissen und gewerbliche Voraussetzungen, z. B. ein Auszug aus dem Handelsregister.
- Registrierung im Gewerbezentralregister.
- Eigenerklärung, dass kein Insolvenzverfahren eröffnet oder beantragt wurde sowie Eigenerklärung, dass die Beiträge zur gesetzlichen Sozialversicherung ordnungsgemäß erfüllt wurden.
- Erklärung zu den Umsätzen der letzten abgeschlossenen Geschäftsjahre (meist 3 oder 5 Jahre), die mit Leistungen der zu vergebenen vergleichbar sind.
- Erklärung zu den Referenzen mit ähnlichen Projekten mit kurzen Angaben zu Objekt, Auftraggeber, Auftragswert, Referenzzeitraum meist 3 bis 5 Jahre.

- Benennung des vorgesehenen Finanzierungspartners, dabei ist in der Regel nur die grundsätzliche Bereitschaft des Finanzierungspartners zu erklären. Dessen Erklärung ist beizufügen.
- Häufig: Kurzdarstellung und Erläuterung des vorgesehenen Realisierungsmodells sowie dessen Refinanzierung. Ggf. weitere Angaben, je nach Komplexität des Projekts.

7.3. Bauunternehmen

- Haftungs- und Eigentumsverhältnisse und gewerberechtliche Voraussetzungen, z.B. ein Auszug aus dem Handelsregister des Herkunftslandes, nicht älter als 6 Monate.
- Registrierung im Gewerbezentralregister, Auszug nicht älter als 3 Monate.
- Eintragung in das Berufsregister oder das Register der Industrie- und Handelskammer ihres Herkunftslandes.
- Mitgliedschaft in einer Berufsgenossenschaft.
- Eigenerklärung (kein Insolvenzverfahren, keine Verfehlung, Zahlung von Steuern und Abgaben, Beiträge zur gesetzlichen Sozialversicherung erfüllt)
- Erklärung zu den Umsätzen in den letzten abgeschlossenen Geschäftsjahren (meist 3 oder 5 Jahre)
- Referenzen, häufig unterteilt in allgemeine Referenzen sowie Referenzen bei vergleichbaren Projekten
- Angabe der beschäftigten Arbeitskräfte, ggf. gegliedert nach Berufsgruppen
- Angaben zur Qualifikation der Unternehmensleitung und des technischen Personals

7.4. Betreiber

- Haftungs- und Eigentumsverhältnisse und gewerberechtliche Voraussetzungen, z.B. ein Auszug aus dem Handelsregister des Herkunftslandes, nicht älter als 6 Monate
- Registrierung im Gewerbezentralregister, Auszug nicht älter als 3 Monate
- Eintragung in das Berufsregister oder das Register der Industrie- und Handelskammer ihres Herkunftslandes
- Mitgliedschaft in einer Berufsgenossenschaft
- Eigenerklärung (kein Insolvenzverfahren, keine Verfehlung, Zahlung von Steuern und Abgaben, Beiträge zur gesetzlichen Sozialversicherung erfüllt)

- Erklärung zu den Umsätzen in den letzten 5 abgeschlossenen Geschäftsjahren
- Erklärungen zu Objekten (Referenzen), bei denen vergleichbare Gebäudemanagementleistungen erbracht wurden oder werden
- Erläuterung, wie die Gebäudemanagementleistungen während der Nutzungsphase organisiert werden
- Darstellung von Erfahrungen bei Personalübernahmen
- Angabe der beschäftigten Arbeitskräfte, ggf. gegliedert nach Berufsgruppen
- Angaben zur Qualifikation der Unternehmensleitung und des technischen Personals

8. Ausschluss und Wertungskriterien

8.1. Ausschlusskriterien

Ausschlusskriterien sind sogenannte „k.o. Kriterien“, d. h. diese werden nicht prozentual bewertet.

Hinweis:

Sind die entsprechenden Angaben nicht oder nicht vollständig gemacht, führt dies in der Regel zum zwingenden Ausschluss der gesamten Bietergemeinschaft.

Den Ausschlusskriterien daher ist besondere Aufmerksamkeit zu widmen.

8.2. Wertungskriterien (gewichtete Kriterien)

Zu den gewichteten Kriterien gehören beispielsweise Umsätze, Referenzen aber auch die Darstellung und Erläuterung des vorgesehenen Realisierungsmodells ggf. auch die grobe Erläuterung der Finanzierungsstruktur. Bei der Gewichtung kommt den Referenzen hinsichtlich vergleichbarer Projekte meist besondere Bedeutung zu. Den stark gewichteten Wertungskriterien ist daher besondere Aufmerksamkeit zu widmen. Diese sind möglichst detailliert herauszuarbeiten, was die Chancen im Teilnahmeverfahren regelmäßig verbessert.

9. Unklarheiten/Fragenkatalog

Bestehen aus Sicht der Bietergemeinschaft Unklarheiten hinsichtlich der Ausschreibung ist unverzüglich eine schriftliche Frage an den Auftraggeber zu formulieren. Der Auftraggeber ist verpflichtet, diese zeitnah schriftlich zu beantworten. Der Auftraggeber ist verpflichtet, allen Bietern alle Fragen und Antworten zugänglich zu machen.

Dazu wird vom Auftraggeber häufig ein Fragenportal im Internet eingerichtet.

10. Rügen

Werden in der Ausschreibung vergaberechtlich unzulässige Tatbestände festgestellt, so sind diese gegenüber dem Auftraggeber unverzüglich schriftlich zu rügen. Spätestens sind diese mit dem Schlusstermin für den Eingang der Angebote bzw. Teilnahmeanträge zu rügen. Der Auftraggeber ist verpflichtet, auf die Rüge unverzüglich zu reagieren.

Hinweis:

Für den Bieter bzw. die Bietergemeinschaft ist insbesondere von Bedeutung, dass Fehler, die bereits aus der Vergabebekanntmachung erkennbar sind, nach Ablauf des Schlusstermins für den Eingang der Teilnahmeanträge nicht mehr gerügt werden können. Hier spricht man von sogenannter Präklusion mit der Folge, dass der Fehler der Ausschreibung geheilt ist und der Bieter oder die Bietergemeinschaft aus der Verletzung keinerlei Rechte mehr herleiten können.