

# Checkliste/Ablaufplan (D)

## zur Vergabe von Verpflegungsleistungen für Kitas und Schulen

### Dienstleistungskonzession mit Vertragswert **< 5.404.000 EUR o. USt**

#### Vorbemerkung:

Diese Checkliste stellt den Ablauf des Verfahrens zur Vergabe einer Dienstleistungskonzession (DK) i.S.d. § 105 GWB dar, deren Vertragswert den Schwellenwert nach § 106 i.V.m. Artikel 8 der Richtlinie 2014/23/EU nicht erreicht und somit nicht dem sachlichen Anwendungsbereich des Teils 4 des GWB unterliegt.

#### Voraussetzung:

- 1.) Vertragsgegenstand ist neben der Herstellung und Lieferung von Speisen auch die Zubereitung der Speisen vor-Ort für den Verzehr und ggf. Ausgabe mit dem Personal des Auftragnehmers. Prägendes Merkmal ist die zu erbringende **Dienstleistung**, welche in der Regel auch den wertmäßigen Schwerpunkt der Gesamtleistungen darstellt. Entsprechende Leistungen stehen dann bei allen Produktionssystem („Cook&Serve“, „Cook&Hold“, „Cook & Chill“ und „Cook & Freeze“) im Vordergrund. Bei diesen Dienstleistungen handelt es sich sodann um „soziale und andere besondere Dienstleistungen“ im Sinne des Anhangs XIV der Richtlinie 2014/24/EU (u.a. CPV 55523100-3 „Auslieferung von Schulmahlzeiten“, CPV 55524000-9 „Verpflegungsdienste für Schulen, CPV 55321000-6 „Zubereiten von Mahlzeiten“).
- 2.) Die Dienstleistung soll zudem im Wege einer Konzession erbracht werden. Die **Dienstleistungskonzession** (DK) unterscheidet sich vom öffentlichen Dienstleistungsauftrag dadurch, dass der Konzessionsnehmer als Gegenleistung für die Erbringung seiner Dienstleistungen vom öffentlichen Auftraggeber
  - **statt eines Entgelts das Recht zur wirtschaftlichen Nutzung bzw. Verwertung** seiner Dienstleistung erhält und
  - zudem das **Betriebsrisiko** trägt.
 Die Vergütung der Dienstleistung erfolgt insofern nicht durch den Konzessionsgeber (Träger) sondern durch „Dritte“, bei der Schul- und Kitaverpflegung i.d.R. durch die Teilnehmenden an der Mittagsverpflegung bzw. diesbezügliche Beiträge der Eltern. Des Weiteren muss der Konzessionsnehmer einem tatsächlichen Verlustrisiko, z.B. aufgrund

alternativer, in Konkurrenz zur Konzessionsleistung stehender Verpflegungsmöglichkeiten und damit einem Nachfragerisiko ausgesetzt sein.

Beispiel:

Betrieb der Schulkantine durch ein Catering-Unternehmen. Die Speisen werden von diesem geliefert, vor Ort zubereitet und bei der Ausgabe direkt mit den Schülerinnen und Schülern bzw. den Eltern abgerechnet. Für eine Mittagsverpflegung steht nicht nur das Speisenangebot des Konzessionärs, sondern auch Alternativen (Imbiss, Kiosk etc.) mit einer Warmverpflegung in näherer Umgebung zur Verfügung.

Ein Betriebsrisiko auf Seiten des Dienstleisters liegt zudem nicht vor, wenn der Verpflegungsbetrieb z.B. durch Zuschüsse pro Essen oder Monatspauschalen des Schulträgers (oder eine andere öffentliche Stelle) überwiegend finanziert wird.

Hinsichtlich der Einordnung der vom Auftrag- bzw. Konzessionsnehmer zu erbringenden Leistungen wird auf die „Digitale Arbeitshilfe zur Ausschreibung & Vergabe von Verpflegungsleistungen in Schule - Modul-2-Vergabegegenstand“ hingewiesen.

Sofern die o.a. Voraussetzungen nicht vorliegen, wird die Schulverpflegung als Liefer- oder Dienstleistungsauftrag vergeben. In Abhängigkeit von der Höhe des Auftragswerts finden sodann **Checkliste (B) oder (C)** Anwendung.

## Übersicht über den Stand des Verfahrens

| Schritte im Verfahren                        | Erledigt                 | Datum |
|--|--------------------------|-------|
| <b>I. Vorbereitung des Vergabeverfahrens</b> | <input type="checkbox"/> |       |
| <b>II. Angebotsphase</b>                     | <input type="checkbox"/> |       |
| <b>III. Angebote</b>                         | <input type="checkbox"/> |       |
| <b>IV. Aufhebung</b>                         | <input type="checkbox"/> |       |
| <b>V. Informationspflichten</b>              | <input type="checkbox"/> |       |
| <b>a) Vor Zuschlag</b>                       | <input type="checkbox"/> |       |
| <b>b) Nach Zuschlag</b>                      | <input type="checkbox"/> |       |
| <b>VI. Dokumentation/Vergabevermerk</b>      | <input type="checkbox"/> |       |

| <b>I. Vorbereitung des Vergabeverfahrens</b>   |  | <input type="checkbox"/> Punkt geprüft |
|--|--|--|
|  |  |  |
|  |  |  |
| <b>1. Bedarfsanalyse und Markterkundung</b> <p>Bedarfsanalyse:</p> <p>Im ersten Schritt ist zunächst zu ermitteln, welche Leistungen unter Berücksichtigung der Gegebenheiten vor Ort tatsächlich benötigt werden. Hierbei sollten die Zielvorstellungen der Verantwortlichen (Träger) und ggf. Beteiligten (Eltern, Schüler)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. an die zu erbringende Leistung (vgl. Abschnitt I.4)</li> <li>2. bezüglich der Anforderungen an den Konzessionsnehmer (vgl. Abschnitt I.3)</li> <li>3. im Hinblick auf die Art und Weise der Ausführung und der Kontrolle der Leistungserbringung (vgl. Abschnitt I.5 und I.6)</li> </ol> <p>aufgenommen werden.</p> <p>Markterkundung:</p> <p>Im zweiten Schritt wird sodann ermittelt, ob die o.a. Zielvorstellungen und Anforderungen von auf dem Markt vorhandenen Dienstleistern in der Praxis auch angeboten werden können.</p> <p>Grundsätzlich dient die Markterkundung dazu</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• sich einen Überblick über die Produkt- oder Leistungsvielfalt zu verschaffen um damit eine fundierte Leistungsbeschreibung zu erstellen</li> <li>• den möglichen (geeigneten) Bewerber- /Bieterkreis zu erkunden</li> <li>• den voraussichtlichen Konzessionswert zu ermitteln.</li> </ul> <p>Neben einer Internetrecherche, Messebesuchen und Fachpublikationen ist es u.a. zulässig und sinnvoll, sich hierzu auch Rat von potentiellen Konzessionsnehmern einzuholen und Vorschläge zur Optimierung des Beschaffungsbedarfs zu erörtern.</p> <p>Hierbei sind die Grundsätze der Gleichbehandlung und Transparenz zu beachten, d.h. dass stets mehrere Unternehmen (mind. 3) unter Weitergabe gleicher Informationen zu kontaktieren sind. Keinesfalls darf die Markterkundung dazu führen, dass ein oder mehrere Unternehmen hierdurch einen Informations- bzw. Wettbewerbsvorteil gegenüber anderen Marktteilnehmern erhalten.</p> <p>Die Markterkundung ist zu dokumentieren (wer, wann, was?)</p> |  | <input type="checkbox"/> Punkt geprüft |
| <b>Hinweis</b> <p>Auf Basis der Bedarfsanalyse und der Markterkundung werden wesentliche Bestandteile der Leistungsbeschreibung erstellt. Diese ist zentraler Vertragsgegenstand. Die Qualität der im Rahmen der Bedarfsanalyse und Markterkundung ermittelten Informationen ist daher sowohl für die (möglichst reibungslose) Durchführung des Vergabeverfahrens als auch für Ausführung nach</p>   |  |  |

|  |  |
|--|--|
| Vertragsschluss, insb. für die spätere Kontrolle der Leistungserbringung, von Bedeutung.   | <input type="checkbox"/> Punkt geprüft |
| <p><b>2. Schätzung des voraussichtlichen Vertragswertes, Vertragslaufzeit und Bestimmung der anzuwendenden Vorschriften</b></p> <p>Ist der geschätzte Vertragswert &lt; 5.404.000,- EUR o. USt (Schwellenwert)?</p> <p>Der Schwellenwert ergibt sich aus Artikel 8 der Richtlinie 2014/23/EU (dynamische Verweisung in § 106 GWB). Achtung – der Schwellenwert wird im 2-Jahres-Rhythmus angepasst. Eine erneute Änderung erfolgt in 2028.</p> <p>Der voraussichtliche Vertragswert ist möglichst genau zu schätzen. In den Vergabeunterlagen ist anzugeben, wie der voraussichtliche Vertragswert ermittelt worden ist.</p> <p>Bei der Berechnung des geschätzten Vertragswerts ist vom voraussichtlichen Gesamtumsatz (o. USt.) auszugehen, den der Konzessionsnehmer während der Vertragslaufzeit einschließlich aller Optionen und Vertragsverlängerungen als Gegenleistung erzielt</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. für die Dienstleistungen, die Gegenstand der Konzession sind, und</li> <li>2. für Lieferungen, die mit diesen Dienstleistungen verbunden sind.</li> </ol> <p><b>Geltung von Vergabevorschriften:</b></p> <p>Welche Vergabevorschriften anzuwenden sind, bestimmt sich nach der Höhe des voraussichtlichen Vertragswertes.</p> <p><b><u>Vertragswert &lt; 5.404.000 EUR o. USt: diese Checkliste</u></b></p> <p><b>Für die Vergabe von Konzessionen im Unterschwellenbereich sind die Verfahrensregeln des GWB und der KonzVgV nicht anwendbar. Einheitliche nationale Verfahrensregelungen bestehen nicht. Neben den haushaltrechtlichen Grundsätzen (Wirtschaftlichkeit und Sparsamkeit) sind im Verfahren jedoch die Grundprinzipien des EU-Primärrechts zu beachten. Insofern muss das Verfahren transparent, diskriminierungsfrei und im Wettbewerb durchgeführt werden. Hierzu sind insbesondere eindeutige Bedingungen für die Teilnahme am Verfahren anzugeben. Zudem müssen Bewerber/Bieter erkennen können, was genau von ihnen gefordert wird sowie woran ihre Angebote gemessen werden. Willkür und Diskriminierung müssen ausgeschlossen sein.</b></p> <p><b>Diese Grundprinzipien finden in den jeweiligen Vergabevorschriften zur Auftragsvergabe ihre Ausprägung. Diese Checkliste orientiert sich daher am Regelungsgehalt der UVgO sowie der „Mustersatzung Unterschwellenvergabe NRW“.</b></p> | <input type="checkbox"/> Punkt geprüft |

**Vertragswert ≥ 5.404.000 EUR o. USt:** Checkliste (A)

Vergabe der Leistung nach GWB Abschnitt 3, Unterabschnitt 3 (§§ 151-154 GWB) sowie der KonzVgV.

**Hinweis**

- Sofern Schulen oder Kindergärten vom Träger mit einem eigenen Budget zur Mittelbewirtschaftung ausgestattet worden sind und ihnen damit das Recht zur Beschaffung von Leistungen eingeräumt wird, können diese als eigenständige Organisationseinheiten angesehen werden. In diesen Fällen können die Aufträge (über dieselbe Leistung) unabhängig voneinander in eigener Zuständigkeit vergeben werden. Insofern kann auch bei der Vertragswertschätzung auf die voraussichtliche Gesamtvergütung der die Konzession vergebenden einzelnen Schule/Kita abgestellt werden (vgl. VO-Begründung zu § 3 VgV)
- Regelungen zur Dauer der Vertragslaufzeit existieren nicht. Um den Vertrag regelmäßig auf seine Wirtschaftlichkeit hin zu prüfen wird in Anlehnung an die UVgO eine neue Ausschreibung spätestens nach 6 Jahren empfohlen.
- Neben der auf Basis der voraussichtlichen Anzahl an Essensportionen geschätzten Einnahme durch Elternbeiträge sind beim Gesamtnumsatz auch sonstige geldwerter Vorteile sowie vom Konzessionsgeber übernommene Kosten zu berücksichtigen. Neben dem Wert aller Lieferungen und Dienstleistungen des Konzessionsgebers fallen hierunter insofern auch Zahlungen (z.B. Zuschüsse) des Konzessionsgebers (vgl. § 2 Abs. 4 KonzVgV) als auch vom Konzessionsgeber übernommene Ausgaben, insb. Betriebskosten (Heizung, Elektrizität, Gas und Wasser).

**Notizen**
 Punkt geprüft

### 3. Eignungsanforderungen

Punkt geprüft

Trotz fehlender rechtlicher Vorgaben sollten auch bei Konzessionen Anforderungen an die Eignung der Bewerber/Bieter, mit denen gewährleistet sein soll, dass nur Angebote solcher Unternehmen in die Auswahl einbezogen werden, die für die ordnungsgemäße Ausführung des konkreten Auftrags geeignet sind, aufgestellt werden.

Die Eignungsanforderungen können betreffen:

- a. Befähigung und Erlaubnis zur Berufsausübung,
- b. wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit,
- c. technische und berufliche Leistungsfähigkeit.

Die Anforderungen an die Eignung der Bieter müssen einen Bezug zur ausgeschriebenen Leistung haben.

Zum Nachweis der Eignung kommen insb. folgende Eigenerklärungen und /oder Nachweise in Betracht:

- Befähigung und Erlaubnis zur Berufsausübung
  - Eintragung in das Berufs- oder Handelsregister (Handwerksrolle, IHK oder vergleichbares Verzeichnis) seines Sitzes oder Wohnsitzes
  - Nachweis der Zulassung nach EU-Hygienerecht (Zulassung nach Verordnungen (EG) 852/2004 und 853/2004)
- Wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit
  - Berufshaftpflichtversicherung mit einer Haftungssumme von mind. x.000.000 EURO bzw. Erklärung, dass vor Vertragsschluss eine Versicherung mit der geforderte Haftungssumme abgeschlossen wird.
- Technische und berufliche Leistungsfähigkeit

#### Angaben

- zur Art und Leistung der technischen Ausstattung (in Bezug auf das eingesetzte Produktionssystem) sowie zum Produktionsverfahren (z.B. Darstellung der techn. Ausstattung, Eigenerklärung über Einhaltung der DIN-Norm 10508 – Temperaturanforderungen)
- Nachweis über die Zulassung und Registrierung nach gem. TierNgbV (VO EG Nr. 1774/2002) zum Nachweis über die Erlaubnis der Entsorgung von Speiseabfällen
- zur innerbetrieblichen - und bei Personalgestellung auch schulischen – Hygienekonzeptionen (betriebliches Hygienekonzept gem. HACCP, Kurzdarstellung 1-2 Seiten)
- zur beruflichen Qualifikation (u.a. Zeugnisse, Lehrgangs-Bescheinigungen)
- zum Qualitätsmanagement (Zertifizierungen, z.B. nach DIN ISO, betriebliches Qualitätssicherungskonzept, Kurzdarstellung 1-2 Seiten)

- zur Einhaltung der Standards nach EU-Öko-VO 848/2018 (Zertifizierungen)
- über ein vollwertiges Verpflegungsangebot (DGE-Zertifizierung)
- Referenzen über „vergleichbare Leistungen“, z. B. Verpflegung von Kindern in Tageseinrichtungen und/oder Schulen (Erklärung mit Angaben zum Auftraggeber nebst Kontaktdaten, Vertragsvolumen, Art der Leistung)
- Nichtvorliegen von Ausschlussgründen nach den §§ 123 und 124 GWB
  - Eigenerklärung

### Hinweis

- Die Eignungskriterien sowie die Angaben, mit welchen Unterlagen (Eigenerklärungen, Angaben, Bescheinigungen und sonstige Nachweise) Bewerber / Bieter ihre Eignung und das Nichtvorliegen von Ausschlussgründen zu belegen haben, sollten in der Konzessionsbekanntmachung oder den Vergabeunterlagen angegeben werden. Zum Zwecke der besseren Übersicht wird empfohlen, eine tabellarische Übersicht (Eignungs-Kriterienkatalog) über die Eignungsanforderungen zu erstellen und den Vergabeunterlagen beizufügen.
- Entsprechend den Vorgaben zur Auftrags- und EU-Konzessionsvergabe sollte ein Zuschlag nur auf Angebote von Unternehmen erteilt werden, die nicht wegen persönlicher Eignungsmängel nach den §§ 123, 124 GWB (zwingende und fakultative Ausschlussgründe) ausgeschlossen werden. Die Vorlage einer diesbezüglichen Eigenerklärung (z.B. Formular 521 EU - VHB NRW) als Beleg ist gs. ausreichend (vgl. Verordnungsbegründung zu § 48 Abs.4-6 VgV). Erst bei Anhaltspunkten darüber, dass eine Eigenerklärung unzutreffend ist, liegt eine Pflicht zur Aufklärung und ggf. zur Anforderung entsprechender Nachweise (insb. ein Führungszeugnis aus dem Bundeszentralregister) vor.
- Bei den Eignungsanforderungen handelt es sich um Ausschlusskriterien (A-Kriterien): Wird das Vorliegen der Eignung vom Bieter nicht nachgewiesen, ist das Angebot auszuschließen.
- Zu hohe Hürden bei den Eignungsanforderungen können dazu führen, dass nur wenige Unternehmen diese erfüllen und folglich nur wenige Angebote eingereicht werden,

### 4. Leistungsbeschreibung

Beschreibung der vom Konzessionsnehmer zu erbringenden (Dienst-) Leistung und der jeweiligen Mindestanforderungen durch eine funktionale Leistungsbeschreibung (s.u. Hinweis).

Ziel ist

- eine möglichst genaue Darstellung des Beschaffungsinhalts oder des Beschaffungszwecks, einschließlich der vorliegenden Rahmenbedingungen,
- sicher zu stellen, dass alle Bieter die Beschreibung im gleichen Sinn verstehen und hierauf eine realistische Preiskalkulation vornehmen können,

Punkt geprüft

- der Eingang von miteinander vergleichbaren Angeboten.

### Hinweis: Funktionale Leistungsbeschreibung

- Die Leistungsbeschreibung (LB) einer Konzessionsvergabe sollte bzw. muss in der Regel funktional ausgestaltet sein, d.h. es sind lediglich Rahmenbedingungen und Zielvorgaben darzustellen. Denn wesentliches Merkmal einer Dienstleistungskonzeption ist die Übernahme des Betriebsrisikos durch den Konzessionsnehmer. Mit Vorgabe von Einzelheiten und Merkmalen der zu erbringenden Leistung durch den Konzessionsgeber (dann: konstruktive LB) würde dem Unternehmen jedoch die Möglichkeit genommen, durch eigene Planungen, Ideen und Lösungsansätze die Ausführung zu gestalten und damit Einfluss auf Art und Weise der Leistungserbringung zu nehmen. Eine auf Planungen des Konzessionsgebers beruhende (konstruktive) LB dürfte daher einer Übertragung des Betriebsrisikos auf den Konzessionär und damit der Konzessionsvergabe insgesamt entgegenstehen.
- Bei der funktionalen Leistungsbeschreibung werden der Beschaffungszweck bzw. das Beschaffungsziel dargestellt. Die konkrete Ausgestaltung, d.h. die Art und Weise der Umsetzung der zu erbringenden (Dienst-) Leistung, ist dem Konzessionsnehmer überlassen. Planungs- bzw. konzeptionelle Leistungen werden damit auf die Bieterseite übertragen, so dass unternehmerisches Know-how und Ideen in die Angebote einfließen können. Mit dem Angebot sind i.d.R. Konzepte einzureichen, die darüber Aufschluss geben sollen, wie der Bieter die o.a. Anforderungen im Falle eines Zuschlags umzusetzen beabsichtigt. Die Konzessionsvergabe erfolgt daher i.d.R. im Wege einer an die Verhandlungsvergabe angelehnten Verfahrensart (s. Abschnitt I.9).
  - Mit der funktionalen LB ist aufgrund verschiedener Lösungsansätze in den Angeboten i.d.R. ein erhöhter Bewertungsaufwand verbunden. Faktoren, die bei der Bewertung der Konzepte von Bedeutung sind, sind bei den Zuschlagskriterien (s. Abschnitt I.7) zu berücksichtigen.

Die Anforderungen können auch Aspekte der Qualität sowie soziale und umweltbezogene Aspekte betreffen.

Alle Anforderungen müssen einen Auftragsbezug aufweisen und im Verhältnis zum Beschaffungsziel stehen. Sofern keine besonderen Gründe vorliegen, muss auf Vorgaben, welche den Bewerber- bzw. Bieterkreis eingrenzen, aus Gleichbehandlungsgründen verzichtet werden.

Die LB sollte u.a. folgende Angaben enthalten:

- örtliche, räumliche, organisatorische und technische Rahmenbedingungen u.a.
  - Lieferort und Lieferbedingungen
  - Logistik (Lieferzeiten, Lieferrhythmen, schulische Pausenregelungen etc.)
- Vorhandene Küchenausstattung bzw. Beschreibung der tatsächlichen Rahmenbedingungen für das Produktionssystem
- Voraussichtliche Anzahl der Mahlzeiten
- Anforderungen an die Leistung
  - Angabe zu Eigen- und Fremdleistungen (z.B. Personalgestellung durch den Bieter vor Ort)

|  |  |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Verpflegungssystem:           <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Keine Vorgabe eines Produktionssystems (Cook &amp; Freeze, Cook &amp; Chill, Cook &amp; Hold), sofern keine sachlichen Gründe für ein Produktionssystem vorliegen, z.B. Cook &amp; Hold, wenn die technische oder personelle Ausstattung der Schule eine Aufbereitung der Mahlzeiten vor Ort nicht zulässt.</li> <li>▪ Vorgabe einer Mindesttemperatur bei Warmanlieferung,</li> </ul> </li> <li>○ Wareneinsatzsystem           <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Einhaltung von DGE-Qualitätsstandards für die Verpflegung in Schulen in der jeweils aktuellsten Auflage unter Angabe der vom Konzessionsnehmer insbesondere einzuhaltenden Qualitätsanforderungen hinsichtlich Lebensmittelquantität, Portionsgrößen, Lebensmittelqualität, Speisenplanung. (z.B. nur 1x wöchentlich ein Fleischgericht und nur 2x monatlich eine süße Hauptspeise)</li> </ul> </li> <li>○ Nachhaltigkeit der Produkte u.a.           <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Anteil von Lebensmitteln aus ökologischem Anbau (nach Warengruppen)</li> <li>▪ Anteil saisonaler Erzeugnisse</li> <li>▪ Anteil fair gehandelter Lebensmittel</li> </ul> </li> <li>○ Qualitätssicherung</li> <li>○ Hygienekonzept vor Ort (u.a. Einhaltung Warmhaltezeiten nach DIN 10508)</li> <li>○ Bestell- und Abrechnungssystem</li> <li>○ Ausgabesystem</li> <li>○ Geschirrkreislaufsystem</li> <li>○ Entsorgungssystem</li> <li>○ Angaben zur Personalgestellung durch den Bieter</li> <li>○ Angaben zur Servicequalität (z. B. Elterninformation, Beschwerdemanagement, Teilnahme am Verpflegungsausschuss)</li> <li>○ Akzeptanzförderung und Kommunikation (z.B. regelmäßige Befragung der Schüler/-innen).</li> </ul> |  |
| <p>Zum Beleg dafür, dass eine Liefer- oder Dienstleistung bestimmten, in der Leistungsbeschreibung geforderten, Merkmalen entspricht, kann der öffentliche Auftraggeber / Konzessionsgeber die Vorlage von jeglichen Nachweisen</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Eigenerklärungen, Eigenangaben</li> <li>• Bescheinigungen</li> </ul>  |  |

- Gütezeichen und Zertifikate (insbesondere zum Nachweis von sozialen und umweltbezogenen Anforderungen)
- verlangen, z.B.
- Eigenerklärung oder ggf. Zertifikate zum Nachweis der Einhaltung der DGE-Empfehlungen
  - 4-Wochen-Speisenpläne, Kellenplan, zum Nachweis der in der LB beschriebenen Anforderungen an die Lebensmittelqualität und -quantität sowie an die Vorgaben zur Speisenplanung
  - Betriebliches HACCP-Konzept (Auszüge) und Schulungsnachweise der Mitarbeiter(innen) zur Einhaltung von Hygienevorschriften vor-Ort
  - Zeugnisse, Bescheinigungen zum Nachweis der Qualifikation des Personals in der Produktionsküche (z.B. Koch, Hauswirtschaftskraft)
  - Gütezeichen zum Nachweis z.B. ökologisch erzeugter oder fair gehandelter Lebensmittel

### Hinweis

- Aufgrund des Diskriminierungsverbots sind herstellerbezogene Beschreibungen und das Nennen bestimmter Produkte und Namen in der LB nur in Ausnahmefällen zulässig; in diesen Fällen immer mit dem Zusatz „oder gleichwertig“ zu versehen.
- Sofern keine sachlichen Gründe (z.B. bauliche, technische, personelle Voraussetzungen) für ein bestimmtes Produktionssystem vorliegen, ist gs „systemneutral“ auszuschreiben.
- Auch ohne ausdrückliche Regelung steht es Konzessionsgebern grundsätzlich frei, Gütezeichen zur Bestimmung und zum Nachweis von Anforderungen auch im Rahmen der Konzessionsvergabe zu verlangen.
- Ein bloßer Verweis auf die Einhaltung von DGE-Qualitätsstandards beim Verpflegungsangebot ist nicht ausreichend. Es sollte angegeben werden, welche Qualitätsanforderungen im Besonderen zu erfüllen sind.
- Aus Gleichbehandlungsgründen sollten zum Nachweis, dass die angebotene Leistung den Anforderungen der Leistungsbeschreibung entspricht, alle Gütezeichen akzeptiert werden, die gleichwertige Anforderungen an die Leistung stellen. In Bezug auf die Anforderung von Bio-Standards nach der EU-Öko-Verordnung 2018/848 sollte z.B. in die LB aufgenommen werden: „Der Einsatz von Bio-Produkten ist nachzuweisen durch das EU-Bio-Siegel gem. EU-Öko-VO 2018/848 über die ökologische/biologische Produktion und die Kennzeichnung von ökologischen/biologischen Erzeugnissen oder andere Zertifizierungen, die den Mindestanforderungen der aktuellen EU-Öko-VO entsprechen bzw. anderen geeigneten Beweismitteln, wie Prüfberichten anerkannter Stellen.“
- Bei **Anforderung über die EU-Öko-VO hinausgehender umweltbezogener bzw. ökologischer Merkmale** für Waren oder Dienstleistungen kann das Erfüllen der Anforderungen eines bestimmten Gütezeichens verlangt werden, welches die nach § 34 Absatz 2 - 5 VgV genannten Bedingungen erfüllt (z.B. Naturland, Demeter, Bioland).
- Sofern nicht alle, sondern nur bestimmte Merkmale eines Umweltgütezeichens von Bedeutung sind, sollten die relevanten Anforderungen in der Leistungsbeschreibung konkret benannt (z.B. Tiertransporte von maximal acht Stunden, Ausschluss von Agro-Gentechnik) und dass Umweltgütezeichen, mit

|  |  |
|--|--|
| <p>dem der Nachweis geführt werden kann, angegeben werden.</p> <p>Es wird empfohlen auch Umweltgütezeichen, die gleichwertige Anforderungen an die Leistung stellen, oder andere geeignete Beweismittel, wie Prüfberichte anerkannter Stellen, zum Nachweis der "Gleichwertigkeit" zu akzeptieren.</p> <p>Beispiel: „Der Nachweis über Tiertransporte von maximal acht Stunden sowie der Ausschluss von Agro-Gentechnik bei den verwendeten Produkten kann mit einer gültigen Naturland-Zertifizierung oder mit einem hinsichtlich der genannten Anforderungen gleichwertigen Umweltgütesiegel sowie durch andere geeignete Beweismittel, wie Prüfberichte anerkannter Stellen, erfolgen.“</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Die Verwendung ökologischer Lebensmittel gemäß EG-Öko-VO kann z. B. durch Vorgabe eines bestimmten mengenmäßigen Prozentsatzes oder durch Angabe eines bestimmten geldwerten Anteils auf den Gesamtwareneinsatz eines Monats für eine Produktgruppe vorgeschrieben werden.</li> <li>• Die pauschale Bevorzugung lokaler oder regionaler Bieter verstößt generell gegen den Gleichbehandlungsgrundsatz.</li> <li>• Zur Verringerung der Umweltauswirkungen kann die Verwendung saisongebundener Obst- und Gemüsesorten gefordert werden. Hierzu sollte der Leistungsbeschreibung ein entsprechender Saisonkalender hinzugefügt werden.</li> </ul> |  |
| <b>Hinweis: Mindestanforderungen und Wertungskriterien</b>   |  |
| <p>Bei der Erstellung der LB ist zu überlegen, welche Anforderungen</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• als Mindestanforderungen feststehen und auch genügen. Hierbei handelt es sich – wie bei den Eignungsanforderungen - um Ausschlusskriterien (A-Kriterien). Wird eine Mindestanforderung (z.B. 2 Menülinien, 10% Bio-Produkte) vom Bieter nicht eingehalten, ist das Angebot auszuschließen.</li> <li>• einer Bewertung unterzogen werden sollen. Hierbei handelt es sich um Leistungskriterien (B-Kriterien). Hier sind die Angaben des Bieters hinsichtlich des Erfüllungsgrades der Anforderungen an die Leistung mit Punkten zu bewerten (s. Abschnitt I.7).</li> </ul>   |  |
| <p>Notizen</p>   | <input type="checkbox"/> Punkt geprüft |
| <p><b>5. Auftragsausführungsbedingungen</b></p> <p>Mit den Bedingungen an die Ausführung des Auftrags werden Art und Weise der Ausführung vorgegeben.</p> <p>Diese können festgelegt werden, sofern sie mit dem ausgeschriebenen Konzessionsgegenstand im sachlichen Zusammenhang stehen, z.B.</p>   | <input type="checkbox"/> Punkt geprüft |

- Einhaltung von DGE-Qualitätsstandards während des Leistungszeitraums (Lebensmittelquantität, /Portionsgrößen, Lebensmittelqualität, Speisenplanung)
- DGE-Zertifizierung des Betriebs binnen x-Monate nach Zuschlagserteilung
- Erhöhung des Anteils von Lebensmitteln (nach Warengruppen) aus ökologischem Anbau pro Jahr um jeweils 5 % / Jahr zur Umsetzung der nationalen Bio-Nachhaltigkeitsstrategie
- Verwendung von Fair-Trade-Produkten bei bestimmten Waren
- Abfallreduzierung durch Verbot von Einwegverpackungen
- Rücknahme und Entsorgung des Verpackungsmaterials

### Hinweis

- Zum Beleg, dass die angebotene Leistung den geforderten Ausführungsbedingungen entspricht, können Umweltgütezeichen gefordert werden (vgl. Hinweise zu Abschnitt I.4 Leistungsbeschreibung).
- Sofern besondere Bedingungen an die Auftragsausführung aufgegeben werden, sollten diese auch kontrolliert werden (s. auch Abschnitt I.6 Vertragsmanagement).
- Kann oder will der Bieter diese Bedingungen nicht beachten, ist das Angebot nicht zuschlagsfähig. Verletzt der Konzessionsnehmer die vertraglich festgehaltenen Bedingungen während der Vertragslaufzeit, liegt eine Vertragsverletzung vor. Als Folge können rechtliche Sanktionen in Betracht kommen.

Notizen

Punkt geprüft

## 6. Vertragsmanagement

Zur Kontrolle, ob die in der Leistungsbeschreibung gestellten Anforderungen sowie die Bedingungen an die Ausführung vom Konzessionsnehmer während der Vertragslaufzeit erfüllt werden, sollten die Vergabeunterlagen Regelungen zur Qualitätssicherung insb.

Punkt  
geprüft

- Einsichts- und Kontrollrechte z.B.
  - o die Vorlage von Lieferscheinen, z.B. zum Nachweis des Einsatzes von Bio- oder Fair-Trade-Produkten
  - o Unangekündigte Proben von Speisen zur Überprüfung der Anforderungen an den Wareneinsatz
  - o Unangekündigte Betriebsprüfungen in der Zentralküche sowie
- Vertragsstrafen zur Ahndung von Vertragsverstößen
- (Teil-)Kündigungsrechte

enthalten.

### Hinweis

- Einsichts- und Kontrollrechte sollten auch gegenüber den ggf. eingesetzten Nachunternehmen gelten. In den Vergabeunterlagen bedarf es hierzu einer Regelung, die den Konzessionsnehmer verpflichtet, entsprechende Kontrollpflichten an die Nachunternehmen weiterzugeben.
- Die VOL/B sieht unter § 11 Nr. 2 eine Höchstgrenze für Vertragsstrafen von 8% vor. Diese ist rechtlich nicht haltbar. Vertragsstrafen sollten auf max. 5 % der Auftragssumme begrenzt werden.
- Sofern nach § 2 der Mustersatzung NRW auf die VOL Teil B als Vertragsbedingungen verwiesen werden soll, wird (sofern keine anderen vertraglichen Vereinbarungen getroffen werden) empfohlen,
  - o zu prüfen, ob einzelne Regelungen der VOL/B sinnvoll sind – z. B. zu Leistungsänderungen, Mängelhaftung oder Kündigung.
  - o die VOL/B ggf. durch spezifische Konzessionsbedingungen, die das wirtschaftliche Risiko und die Vergütungsstruktur korrekt abbilden, ergänzt werden sollten.

Die vertragliche Einbeziehung sollte in einem gesonderten Dokument dokumentiert sein: Beispiel:

§ x Vertragsgrundlagen

- (1) Für die Durchführung der Dienstleistungskonzession gelten ergänzend die Bestimmungen der VOL/B in der jeweils gültigen Fassung, soweit sie mit dem Charakter der Konzession vereinbar sind.
- (2) Abweichend von der VOL/B erfolgt die Vergütung des Konzessionsnehmers nicht durch den öffentlichen Auftraggeber, sondern durch Einnahmen aus dem Betrieb der Dienstleistung gemäß § x dieses Vertrages.
- (3) Die Regelungen der VOL/B zu Abnahme, Mängelansprüchen und Kündigung gelten entsprechend, sofern sie nicht durch spezifische Konzessionsregelungen

|   |  |  |
|---|--|--|
| <p>ersetzt oder modifiziert werden.</p> <p>(4) Im Falle von Widersprüchen zwischen der VOL/B und diesem Vertrag gehen die Regelungen dieses Vertrages vor.</p>  |  |  |
|   |  |  |
| Notizen   |  | <input type="checkbox"/> Punkt geprüft |
| <p><b>7. Zuschlagskriterien / Wertung</b></p> <p>Der Zuschlag ist auf das wirtschaftlichste Angebot, d.h. das Angebot mit dem besten Preis-Leistungsverhältnis, zu erteilen. Aus Gründen der Transparenz sollten Kriterien angegeben werden, nach denen das wirtschaftlichste Angebot ermittelt wird. Diese müssen mit dem Konzessionsgegenstand im Zusammenhang stehen.</p> <p>Die Zuschlagskriterien bestehen grundsätzlich aus</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Preis</b></li> <li>• <b>Leistungskriterien (B-Kriterien)</b></li> </ul> <p>Bei der Konzessionsvergabe ist es ausreichend, die Zuschlagskriterien nebst Unterkriterien in absteigender Reihenfolge ihrer Bedeutung nach anzugeben. Die Angabe einer Gewichtung ist gs. nicht erforderlich, wird jedoch empfohlen.</p> <p>Beispiel:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Preis (50%),</li> <li>○ Qualität des Verpflegungskonzeptes (40%) <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bestellsystem (Flexibilität) (xx%)</li> <li>• Speiseplangestaltung (xx%)</li> <li>• Vermeidung von Speiseabfällen (xx%)</li> <li>• Servicequalität (xx%)</li> <li>• Akzeptanzförderung (xx%)</li> </ul> </li> <li>○ Anteil an Bio-Produkten (10%)</li> </ul> <p>Im Gegensatz zur Vergabe einer EU-Konzession kann – wie bei Liefer- und Dienstleistungsaufträgen - ein Festpreises vorgegeben werden, sodass das wirtschaftlichste Angebot ausschließlich nach qualitativen oder</p> |  |  |

umweltbezogenen (oder sozialen) Zuschlagskriterien erfolgt.

Bewertet werden können qualitative Unterschiede der angebotenen Leistungen. Hierzu können z.B. Teil-Leistungen, die messbar über die Mindestanforderungen hinausgehen (d.h. bei „Übererfüllen“ der Anforderungen), graduell mit Punkten bewertet und somit als Bewertungskriterium bzw. Zuschlagskriterium berücksichtigt werden.

| Mindestanforderung<br>(A-Kriterium)                             | Graduelle Wertung<br>(B-Kriterium)                          |
|---|---|
| Anteil an Bio-Produkten mind. 30%                               | Anteil an Bio-Produkten > 30 %                              |
| Anteil Fisch aus zertifiziert nachhaltiger Fischerei mind. 20 % | Anteil Fisch aus zertifiziert nachhaltiger Fischerei > 20 % |
| Anteil an Convenience-Produkten max. 50%                        | Anteil an Convenience-Produkten < 50%                       |
| Mind. 2 Menülinien  | > 2 Menülinien  |

Vor Beginn des Verfahrens sollte hierfür eine Bewertungsmatrix mit einer Notenskala sowie einer Definition der zu vergebenden Noten bzw. Punktwerte erstellt werden. Bei der Bewertung von feststehenden Werten oder messbaren Angaben können diesen Punktwerte zugeordnet werden. Sofern wenige Differenzierungsmöglichkeiten bei der Bewertung bestehen, können hierbei grobe Abstufungen festgelegt werden, z.B.

| B-Kriterium „Anteil an Bio-Produkten“ gemessen am konzessionsgegenständlichen monetären Gesamtwareneinsatz/Quartal | Punktwert<br>(Skala 1-5) |
|--|--------------------------|
| ≥ 30%  | 1                        |
| ≥ 40%  | 2                        |
| ≥ 50%  | 3                        |
| ≥ 60%  | 4                        |
| ≥ 70%  | 5                        |

oder

| B-Kriterium „Anteil an | Punktwert |
|------------------------|-----------|
|------------------------|-----------|

|  |             |  |  |
|--|-------------|--|--|
| Convenience-Produkten<br>gemessen am<br>konzessionsgegenständlichen<br>monetären<br>Gesamtwareneinsatz/Quartal | (Skala 1-5) |  |  |
| < 50%  | 1           |  |  |
| < 40%  | 2           |  |  |
| < 30%  | 3           |  |  |
| < 20%  | 4           |  |  |
| < 10%  | 5           |  |  |

Zur Wertung ist vom Bieter im Angebot (ggf. mit gesondertem Erklärungs-Vordruck) der Anteil anzugeben, der im Falle einer Konzessionsvergabe eingesetzt wird. Das Leistungsversprechen wird damit im Falle eines Zuschlags Vertragsgegenstand.

Einer Konzessionsvergabe immanent ist die funktionale Leistungsbeschreibung (s. Abschnitt I.4), die verschiedenartige Lösungsansätze in den Angeboten nach sich zieht. Bei der Konzessionsvergabe wird daher i.d.R. eine qualitative Unterscheidung der Angebote durch Vergleich der hierzu eingereichten

- Verpflegungskonzepte bzw. Teil-Konzepte über die Umsetzung der Schulverpflegung unter Berücksichtigung der in der Leistungsbeschreibung und Ausführungsbedingungen gemachten (Mindest-) Anforderungen

zu erfolgen haben.

Zur näheren Bestimmung der wertungsrelevanten Aspekte bei den Hauptkriterien sollten diese ggf. durch Unterkriterien spezifiziert werden. Es wird empfohlen, diese in den Vergabeunterlagen so zu erläutern, dass den Bieter deutlich wird, welche Ausführungen von ihnen im Konzept erwartet werden und worauf es dem Auftrag- bzw. Konzessionsgeber ankommt.

Für eine Verfahrenstransparenz genügt es, den Unternehmen die erzielbaren Punktwerte mitzuteilen, ohne die mit den jeweiligen Notenstufen bzw. Punktwerten verbundenen Erwartungshorizonte im Detail darzustellen, (s.u. Hinweis „Wertungsmethoden“)

Möglich ist auch die Bewertung der „Speisenqualität“. Die Punktvergabe ist im Zuge einer sensorischen Bewertung eines Probe-Essens möglich.

### Hinweis

- Auch wenn ein Rechtsschutz vor den Vergabenachprüfungsinstanzen bei der Vergabe von Dienstleistungskonzessionen im Unterschwellenbereich nicht existiert, wird empfohlen, möglichst transparent zu kommunizieren, wie die Wertung der Angebote im Detail erfolgt und dabei neben den Zuschlagskriterien nebst Unterkriterien und deren Gewichtung auch die Wertungsmaßstäbe, die verwendete Wertungsformel und ihr zugrunde liegende Rechenoperationen in den Unterlagen bekanntzugeben. Hiermit können bei Bieter ggf. bestehende Zweifel hinsichtlich eines fairen Verfahrens beseitigt und Nachfragen von vornherein vermieden werden.
- Aus haushaltsrechtlichen Gründen sollte der Preis mit mindestens 30% gewichtet werden.
- Gegenstand von Angeboten im Rahmen einer Konzessionsvergabe ist i.d.R. eine Gesamt- oder zumindest Teillösungen darüber, wie bzw. in welcher Qualität die Schulverpflegungsleistung im Vertragszeitraum sichergestellt wird. Auf Basis einer funktionalen Leistungsbeschreibung wird den Bieter damit die Möglichkeit gegeben, darzustellen, wie die einzelnen Leistungsanforderungen nach Abschnitt I.4 realisiert werden können, d.h. mit welchen Verpflegungs-, Bestell- und Abrechnungssystemen, mit welcher Speiseplangestaltung, welchen Maßnahmen zur Servicequalität und Kommunikation (z.B. Beschwerdemanagement, Teilnahme am Verpflegungsausschuss, Durchführung von Befragungen), wie Ernährungsbildungsmaßnahmen (z. B. Informationen an einer Stellwand zu saisonalen Lebensmitteln im Speiseraum) – sofern in der Leistungsbeschreibung gefordert – durchgeführt werden und ggf. auch wie diese Einzelaspekte in der Gesamtlösung zusammenwirken.

• Bewertung eines Probe-Essens

Sofern ein Probe-Essen zur sensorischen Bewertung der Speisen-Qualität dienen soll, sollte in den Vergabeunterlagen auf unangekündigte Verkostungen in den vom Bieter geführten Einrichtungen innerhalb eines bestimmten Zeitraums hingewiesen werden.

Auf eine Vergleichbarkeit der Probe-Essen ist zu achten. Hierzu sollten

- in der Schulverpflegung gängige Speisen (z.B. Nudeln mit Bolognesesauce und frischem Salat, Kartoffel-Gemüseauflauf oder auch Einzelkomponenten)
- nach gleichen Kriterien (Geschmack, Konsistenz, etc)
- im Rahme eines Benotungssystems
- von den gleichen Personen (Jury)
- unter Verwendung eines standardisierten Test-Bogens, aus dem die individuelle Bewertung hervorgeht,

bewertet werden.

Aus Gründen der Transparenz sind den Bieter die Kriterien, nach denen das Probe-Essen bewertet wird sowie der Wertungsmaßstab zu benennen. Die jeweilige Bewertung (Punktvergabe) ist nachvollziehbar zu begründen, Beispiel: **Bewertung der Speise „Kartoffel-Gemüseauflauf“**

|  |   |   |   |   |   |   |            |
|--|---|---|---|---|---|---|------------|
|  | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Begründung |
|--|---|---|---|---|---|---|------------|

|   |  |  |  |  |  |  |  |
|---|--|--|--|--|--|--|--|
| Optischer Eindruck  |  |  |  |  |  |  |  |
| Konsistenz  |  |  |  |  |  |  |  |
| Geschmack   |  |  |  |  |  |  |  |
| Geruch  |  |  |  |  |  |  |  |
| etc.  |  |  |  |  |  |  |  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Als <b>Wertungsmethoden</b> können u.a. die Methoden nach der UfAB V (<a href="https://www.cio.bund.de">https://www.cio.bund.de</a>) verwendet werden.,.</li> </ul> <p>Neben der Richtwertmethode, für deren Anwendung eine gleichrangige Gewichtung der Kriterien „Preis“ und „Leistung“ (d.h.50:50) Voraussetzung ist, wird bei unterschiedlichen Gewichtungen von „Preis“ und „Leistung“ (z.B. 60:40) eine Bewertung nach der sog. Verhältnis-Methode (nachfolgend dargestellt) empfohlen:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Für die Ermittlung der <u>Preispunkte</u> (PP) gilt: <ul style="list-style-type: none"> <li>Für den niedrigsten Angebotspreis wird die maximalste Punktzahl vergeben. Diese wird mit dem Wertigkeitsfaktor (WF) für den Preis multipliziert.</li> </ul> <math display="block">PP_{(niedrigstes Angebot)} = \text{Maximale Punktzahl} \times WF_{(Preis)}</math> </li> <li>Für alle anderen Angebotspreise werden Preispunkte (PP) ermittelt, indem der Preis des niedrigsten Angebots (<math>P_{(niedrigstes Angebot)}</math>) durch den jeweiligen Angebotspreis (<math>P_{(Angebot)}</math>) dividiert und mit der maximal erreichbaren Punktzahl sowie mit dem Wertigkeitsfaktor des Preises multipliziert und hierdurch prozentual zum niedrigsten Preis abgestuft wird.</li> </ol> $PP_{(Angebot)} = \frac{P_{(niedrigstes Angebot)}}{P_{(Angebot)}} \times \text{max. Punktzahl} \times WF_{(Preis)}$ <p>Alternativ können Angebotspreise auch innerhalb eines vorher bestimmten Preisrahmens (z.B. „niedrigster Preis bis max. 1,5-fache des niedrigsten Preises“) durch Umrechnung in Punktwerte linear ins Verhältnis zueinander gesetzt werden.</p> <p>Da in den Angebotspreisen der Bieter für Verpflegungsleistungen keine erheblichen Unterschiede zu erwarten sind, kann hierbei z.B. zwischen dem günstigsten Angebotspreis <math>P_{(niedrig. Angebot)}</math> (=höchste Punktzahl) und einem fiktiven Angebot, welches den günstigsten Angebotspreis um 50% überschreitet (<math>1,5 \times P_{(niedrig. Angebot)}</math>) (= 0 Punkte) linear interpoliert werden.</p> $PP_{(Angebot)} = \frac{1,5 \times P_{(niedrig. Angebot)} - P_{(Angebot)}}{1,5 \times P_{(niedrig. Angebot)} - P_{(niedrig. Angebot)}} \times \text{max. Punktzahl} \times WF_{(Preis)}$ |  |  |  |  |  |  |  |
| <ol style="list-style-type: none"> <li>Für die Ermittlung der <u>Leistungspunkte</u> (LP) gilt:<br/>z.B. Bewertung der Qualität eines Konzepts<br/>Die Qualität des Konzepts wird nach folgender Wertungsskala bewertet:</li> </ol>   |  |  |  |  |  |  |  |

| Entspricht in vollem Umfang nicht den Erwartungen  | Entspricht im Wesentlichen nicht den Erwartungen   | Entspricht mit Einschränkungen den Erwartungen | Entspricht mit leichten Einschränkungen den Erwartungen | Entspricht im Wesentlichen den Erwartungen | Entspricht in vollem Umfang den Erwartungen |  |
|--|--|--|---|--|---|--|
| 0  | 1  | 2  | 3   | 4  | 5   |  |
| Für alle Angebote werden Leistungspunkte (LP) ermittelt, indem die vom jeweiligen Angebot erzielte Punktzahl (L Angebot) mit der maximal möglichen Punktzahl sowie mit dem vorgesehenen Wertigkeitsfaktor des Kriteriums multipliziert, durch die Punktzahl des besten Angebots dividiert und dadurch prozentual zu der Punktzahl des bestbewerteten Angebots (L bestes Angebot) abgestuft wird.<br>$LP_{(Angebot)} = \frac{L_{(Angebot)}}{L_{(bestes Angebot)}} \times Max.~Punktzahl \times WF_{(Leistung)}$ | c) Gesamtergebnis<br><br>Das wirtschaftlichste Angebot ist das Angebot mit dem höchsten Gesamtpunktwert (GP):<br><br>GP = PP + LP<br><br>• <u>Preisobergrenze:</u><br>Es kann eine Preisobergrenze festgelegt werden, z.B.: „ <i>Es wird eine Preisobergrenze von xxx € (inkl. MwSt.) festgesetzt. Angebote, deren Angebotspreise über der Preisobergrenze liegen, werden von der weiteren Wertung ausgeschlossen.</i> “ In diesem Fall wird zwischen dem günstigsten Angebotspreis (höchste Punktzahl) und den Angebotspreisen bis zur Preisobergrenze (0 Punkte für alle darüber liegenden Preise) interpoliert.<br>• <u>Mindestleistungspunktzahl:</u><br>Es kann eine zu erreichende Mindestleistungspunktzahl vorgegeben werden, z.B.: „ <i>Ein Zuschlag wird nur auf Angebote erteilt, die beim Kriterium X mindestens x Leistungspunkte erreichen. Angebote, die eine geringere Punktzahl erreichen, werden von der weiteren Wertung ausgeschlossen.</i> “<br>• <u>Punktegleichstand (Gesamtergebnis):</u><br>Für den Fall eines Punktegleichstandes kann folgende Regelung aufgenommen werden, z.B. „ <i>Bei einem Punktegleichstand ist die höhere Punktzahl beim Kriterium X, maßgeblich (Alternativ: „... ist der günstigste Angebotspreis maßgeblich“). Bei weiterhin bestehendem Punktegleichstand entscheidet das Los.</i> “<br>• Die Wertungsentscheidung ist nachvollziehbar zu dokumentieren. |  |   |  |   |  |

|  |  |
|--|--|
|  |  |
| Notizen  | <input type="checkbox"/> Punkt geprüft |
| <b>8. Losbildung</b><br><br>Die Interessen kleinerer und mittlerer Unternehmen sollten grundsätzlich angemessen (z.B. durch Fach- bzw. Teillosbildung) berücksichtigt werden. Analog zur Regelung der kommunalen Mustersatzung NRW zur Unterschwellenvergabe können Teil- oder Fachlose ganz oder teilweise zusammen vergeben werden, wenn wirtschaftliche, technische, zeitliche oder personelle Gründe dies rechtfertigen.<br><br>Die Losvergabe (Aufteilung der Gesamtleistung in Teilleistungen) sollte der Regelfall sein. Bei der Ausschreibung von Verpflegungsleistungen für mehrere Einrichtungen sollten diese demnach grundsätzlich in der Menge aufgeteilt (Teillose) oder getrennt nach Art oder Fachgebiet (Fachlose) vergeben werden.<br><br>Eine Ausschreibung der Gesamtleistung, d.h. Absicht, den Auftrag ausschließlich einem Auftragnehmer zu erteilen, ist möglich.  | <input type="checkbox"/> Punkt geprüft |
| <b>Hinweis</b><br><br>In der Bekanntmachung oder den Vergabeunterlagen ist anzugeben, ob Angebote nur auf eine bestimmte, limitierte Anzahl von Losen (ein oder mehrere) oder auf alle Lose zugelassen sind.<br><br>Auch wenn Lose aus auftragsbezogenen (Wirtschaftlichkeit, technische Gründe) und organisationsbezogenen Gründen (z.B. Eilbedürftigkeit aufgrund externer Ereignisse, eingeschränkte personelle Ressourcen, interne Anforderungen) ganz oder teilweise zusammengefasst werden können (vgl. Erläuterungen § 3 Abs. 2 Mustersatzung NRW) und die Ausnahmegründe für eine Ausschreibung der Gesamtleistung damit deutlich weiter als im Oberschwellenvergaberecht zu fassen sind, ist die Losaufteilung im Bereich der Kita- und Schulverpflegung zur Mittelstandsförderung sowie aus Gründen der Versorgungssicherheit und zur Sicherung des künftigen Wettbewerbs grundsätzlich zu empfehlen.<br><br>Losbildung:<br><br>Hinsichtlich der Losgrößen bestehen keine rechtlichen Vorgaben und somit ein Ermessensspielraum. Die Losteilung sollte lediglich so gestaltet sein, dass mittelständische Unternehmen sich auch tatsächlich beteiligen können.<br><br>Gs. sollten <u>Teillose</u> daher für jede einzelne Einrichtung (Kita, Schule) gebildet werden. Im Unterschwellenbereich ist es auch möglich, z.B. die Einrichtungen einer best. Schulform oder eines Stadtgebietes in einem Teil-Los (Gebietslos) zusammen zu fassen. |  |

|   |  |
|---|--|
| <p>Die Bildung von <u>Fachlosen</u>, d.h. die Aufteilung der Leistung nach fachlichen Gesichtspunkten, ist im Bereich der Kita- und Schulverpflegung z.B. bei der Mittagsverpflegung und dem Betrieb der Cafeteria bzw. eines Kiosks möglich.</p> <p><b>Loslimitierung:</b></p> <p>Angebote können grundsätzlich auf mehrere Lose oder auf alle Lose abgegeben werden.</p> <p>Zur Streuung wirtschaftlicher und technischer Risiken (z. B. Kompensation bei Lieferschwierigkeiten eines Unternehmens, d.h. zur Wahrung der Versorgungssicherheit) oder auch zur Sicherung des zukünftigen Wettbewerbs (Vermeidung einer Monopolstellung) kann eine Loslimitierung sinnvoll sein. Der Konzessionsgeber kann daher bestimmen, für wie viele Lose ein Unternehmen Angebote abgeben darf (Angebotslimitierung) oder bezuschlagt werden darf (Zuschlagslimitierung).</p> <p>Bei der Angebotslimitierung wird die Abgabe von Angeboten nur auf eine limitierte Anzahl von Losen (z. B. höchstens zwei Lose) zugelassen</p> <p>Bei der Zuschlagslimitierung wird die Zahl der Lose, für die ein einzelner Bieter den Zuschlag erhalten kann, auf eine Höchstzahl beschränkt. In diesem Fall sollten</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• die Höchstzahl der Lose, auf die ein Bieter den Zuschlag erhalten kann sowie</li> <li>• die Auswahlkriterien für den Fall, in dem ein Bieter nach Anwendung der Zuschlagskriterien mehr als die vorab bestimmte, limitierte Anzahl der Lose erhalten würde.</li> </ul> <p>anzugeben.</p> <p>Beispiel: „Sofern ein Bieter nach Anwendung der Zuschlagskriterien den Zuschlag auf mehr als xx Lose erhalten könnte, wird ihm der Zuschlag bis zum Erreichen der Limitierung auf die volumenmäßig größten Lose erteilt. Den Zuschlag auf die über die Limitierung hinausgehenden Lose erhalten die in der Wertung nächstplatzierten Bieter.“</p> |  |
|---|--|

|                       |  |
|-----------------------|--|
| <p><b>Notizen</b></p> | <input type="checkbox"/> Punkt geprüft |
|-----------------------|--|

|   |  |
|---|--|
| <p><b>9. Auswahl des Verfahrens</b></p> <p>Bei der Vergabe von Dienstleistungskonzessionen sind die Haushaltsgrundsätze der Wirtschaftlichkeit und Sparsamkeit zu beachten, d.h. dass Aufträge grundsätzlich im Wettbewerb zu vergeben sind.</p> <p>Für die Vergabe der <b>Dienstleistungskonzession</b> stehen die</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Öffentliche Ausschreibung</li> <li>• Beschränkte Ausschreibung mit/ohne Teilnahmewettbewerb</li> </ul> | <input type="checkbox"/> Punkt geprüft |
|---|--|

- Verhandlungsvergabe mit/ohne Teilnahmewettbewerb gleichrangig zur Verfügung.

Sofern keine anderslautenden auftraggeberseitigen (kommunalen) Bestimmungen vorliegen, kann jegliche Verfahrensart gewählt und frei ausgestaltet bzw. modifiziert werden. Vergleichbar zu § 5 Abs. 2 der kommunalen Mustersatzung NRW kann **bei allen Verfahrensarten** zur Vergabe einer Dienstleistungskonzession mit den Bietern **über den Angebotsinhalt und die Preise verhandelt werden** (vgl. Hinweis zu Abschnitt I.4).

Der Verfahrensablauf sollte den Bieter in den Vergabeunterlagen mitgeteilt werden.

### Hinweis

- Da keine festen Verfahrensregeln gelten, ist es rein rechtlich möglich, nur eine beschränkte Anzahl von Bieter (ohne vorherigen Teilnahmewettbewerb bzw. ohne öffentliche Bekanntmachung) in den Wettbewerb einzubeziehen, Damit steigt jedoch das Risiko, dass der Wettbewerb als unzureichend oder intransparent angesehen wird. Es wird daher vor dem Hintergrund der in der Kita- und Schulverpflegung hohen Konzessionswerte empfohlen, i.d.R. ein Verfahren mit vorgesetztem Teilnahmewettbewerb (TW) bzw. einer öffentlichen Bekanntmachung der Absicht einer Konzessionsvergabe zu wählen, insbesondere wenn eine Binnenmarktrelevanz nicht ausgeschlossen werden kann (vgl. Hinweis zu Abschnitt II . 1).
- Das Verfahren kann ein- oder mehrstufig (Teilnahmewettbewerb) durchgeführt werden.

Im Rahmen eines **einstufigen Verfahrens** ohne vorherigen Teilnahmewettbewerb (TW) werden nur die im Rahmen der Markterkundung für die Leistungserbringung geeignet befundenen Unternehmen (mind. 3) zur Abgabe eines Angebots aufgefordert (vgl. „Verhandlungsvergabe ohne TW“). Dieses Verfahren stellt lediglich einen eingeschränkten Wettbewerb her und kann in Betracht gezogen werden, wenn der Konzessionswert – entsprechend dem Schwellenwert für soziale und andere besondere Dienstleistungen - 750.000 € (o.USt.) nicht übersteigt und auch ansonsten keine Binnenmarktrelevanz anzunehmen ist.

Im Regelfall erfolgt bei einem **einstufigen Verfahren** eine Bekanntmachung (vgl. „öffentlichen Ausschreibung“), mit der eine unbekannte Anzahl von an der Konzession interessierten Unternehmen - öffentlich zur Abgabe eines **Angebots** aufgefordert wird. In diesem Fall sind die in der Bekanntmachung geforderten Eignungsnachweise mit dem Angebot zu übersenden.

Eine Öffentliche Ausschreibung bietet sich an, wenn Verpflegungsleistungen für viele Einrichtungen (Lose) beschafft und daher ein möglichst großer Bieterkreis erreicht werden soll. Gegenüber einem eingeschränkten Wettbewerb (Beschränkte Ausschreibung, Verhandlungsvergabe o.TW) wird damit zum einen die Wahrscheinlichkeit, alle Teilaufträge (Lose) zu vergeben, größer und zum anderen ein größtmöglicher Wettbewerb zur Erzielung wirtschaftlicher Ergebnisse hergestellt.

Im Rahmen eines **zweistufigen Verfahrens** wird dem Angebotsverfahren ein **Teilnahmewettbewerb** zur Feststellung der Eignung der Bewerber vorangestellt

|   |  |
|---|--|
| <p>(vgl. „Verhandlungsvergabe mit TW“). Hierzu werden Unternehmen im Rahmen einer Bekanntmachung zunächst öffentlich zur Abgabe von Teilnahmeanträgen aufgefordert, mit denen sie die vom Konzessionsgeber geforderten Informationen zur Prüfung ihrer Eignung übermitteln. Anhand der vorgelegten Unterlagen werden die geeigneten Bewerber ausgewählt und hiernach - im zweiten Schritt - zur Angebotsabgabe aufgefordert. Dabei kann die Zahl der geeigneten Bewerber, die zur Angebotsabgabe aufgefordert werden, nach vorher festzulegenden Auswahlkriterien begrenzt werden. Ein vorgeschalteter Teilnahmewettbewerb kann sinnvoll sein, wenn - in Erwartung vieler Angebote - die Anzahl der potentiellen Anbieter beschränkt werden soll um ein zeitintensives Verhandlungs- und Bewertungsverfahren zu vermeiden.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Auf die Möglichkeit der Verhandlung bei <u>allen Verfahrensarten</u> wird hingewiesen. Eine Verhandlung eignet sich insbesondere dann, wenn konzeptionelle Leistungen beurteilt werden sollen (vgl. Abschnitt I.4 Leistungsbeschreibung), ist aber auch möglich, wenn der Auftraggeber sich aus wirtschaftlichen Gründen schlicht eine Verhandlung vorbehalten möchte.</li> <li>• Hinsichtlich des Ablaufs der Verhandlung wird auf die Hinweise zu Abschnitt III.4 verwiesen.</li> </ul> |  |
| <p>Notizen</p>  | <input type="checkbox"/> Punkt geprüft |
| <p><b>10. Vergabeunterlagen zusammenstellen</b></p> <p>In Anlehnung an die Vergabe öffentlicher Aufträge sollten die Unterlagen bestehen aus:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Aufforderung zur Abgabe eines Angebots oder Teilnahmeantrags</b><br/>Anschreiben/Begleitschreiben an die Bewerber/Bieter</li> <li>• <b>Angebots-/Bewerbungsbedingungen</b><br/>Beschreibung der Rahmenbedingungen sowie der Einzelheiten zum Verfahrensablauf, insb. mit Informationen zur Angebotserstellung und über die Angebotsprüfung und -wertung (Angabe der Eignungs- und Zuschlagskriterien nebst Mindestanforderungen).</li> <li>• <b>Vertragsunterlagen</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Leistungsbeschreibung</li> <li>○ Vertragsbedingungen des Konzessionsgebers</li> </ul> </li> <li>• <b>Sonstige Unterlagen</b><br/>Alle Unterlagen, die vom Konzessionsgeber erstellt werden oder auf die er sich bezieht, um Bestandteile der Leistung oder des Verfahrens zu beschreiben oder festzulegen sowie sonstige vom Bieter für die Angebotserstellung benötigte bzw. zum Nachweis der Eignung oder zu den</li> </ul>   | <input type="checkbox"/> Punkt geprüft |

|   |  |
|---|--|
| Ausführungsbedingungen einzureichende Unterlagen (u.a. Vordrucke / Erklärungen)   |  |
| <b>Hinweis</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Sofern analog zu § 2 der Mustersatzung NRW auf die VOL Teil B als Vertragsbedingungen verwiesen werden soll, wird (sofern keine anderen vertraglichen Vereinbarungen getroffen werden) empfohlen,           <ul style="list-style-type: none"> <li>zu prüfen, ob einzelne Regelungen der VOL/B sinnvoll sind – z. B. zu Leistungsänderungen, Mängelhaftung oder Kündigung.</li> <li>die VOL/B ggf. durch spezifische Konzessionsbedingungen, die das wirtschaftliche Risiko und die Vergütungsstruktur korrekt abbilden, ergänzt werden sollten.</li> </ul> </li> </ul> <p>Die vertragliche Einbeziehung sollte in einem gesonderten Dokument dokumentiert sein: Beispiel:</p> <p>§ x Vertragsgrundlagen</p> <p>(1) Für die Durchführung der Dienstleistungskonzession gelten ergänzend die Bestimmungen der VOL/B in der jeweils gültigen Fassung, soweit sie mit dem Charakter der Konzession vereinbar sind.</p> <p>(2) Abweichend von der VOL/B erfolgt die Vergütung des Konzessionsnehmers nicht durch den öffentlichen Auftraggeber, sondern durch Einnahmen aus dem Betrieb der Dienstleistung gemäß § x dieses Vertrages.</p> <p>(3) Die Regelungen der VOL/B zu Abnahme, Mängelansprüchen und Kündigung gelten entsprechend, sofern sie nicht durch spezifische Konzessionsregelungen ersetzt oder modifiziert werden.</p> <p>(4) Im Falle von Widersprüchen zwischen der VOL/B und diesem Vertrag gehen die Regelungen dieses Vertrages vor.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Es wird empfohlen, den Vergabeunterlagen eine Liste beizufügen, in der alle vom Bieter einzureichenden Unterlagen abschließend aufgeführt sind.</li> </ul> |  |
| Notizen   | <input type="checkbox"/> Punkt geprüft |

|                          |  |
|--------------------------|--|
| <b>II. Angebotsphase</b> | <input type="checkbox"/> Punkt geprüft |
|                          |  |

## 1. Einholung von Angeboten / Bekanntmachung / Bereitstellung der Vergabeunterlagen

Punkt  
geprüft

- a) Anschreiben einer im Rahmen der Markterkundung für geeignet befundenen beschränkten Anzahl an Unternehmen (mind. 3) mit der Aufforderung zur Angebotsabgabe (vgl. Verhandlungsvergabe ohne Teilnahmewettbewerb)

oder

- b) Öffentliche Bekanntmachung der Absicht, eine Dienstleistungskonzession vergeben zu wollen und welche Konditionen dabei gelten. Die Konzessionsbekanntmachung sollte alle für die Entscheidung über die Teilnahme am Verfahren wesentlichen Informationen enthalten.

Mit der öffentlichen Bekanntmachung können

- beim einstufigen Verfahren (vgl. öffentliche Ausschreibung): neben den Unterlagen zum Nachweis der Eignung zugleich auch die Angebote  
oder
- beim zweistufigen Verfahren (vgl. Verhandlungsvergabe mit Teilnahmewettbewerb): lediglich Unterlagen zum Nachweis der Eignung = Teilnahmeanträge

angefordert werden.

Nach Auswahl der geeigneten Bewerber werden diese in der zweiten Stufe zur Angebotsabgabe (vgl. Abschnitt I.9) aufgefordert.

### Hinweis

- Auf die bei allen Verfahrensarten grundsätzlich bestehende Möglichkeit zur Verhandlung wird hingewiesen (Vgl. Abschnitt I.9)
- Eine elektronische Abwicklung über die bekannten Vergabeportale wird empfohlen.
- Mit einer öffentlichen Bekanntmachung wird der mögliche Bewerberkreis erweitert und auch Bewerbern, die dem Konzessionsgeber nicht bekannt sind, die Chance gegeben, am Vergabeverfahren teilzunehmen.

#### Binnenmarktrelevanz:

Ist der Konzessionsvertrag auch für Unternehmen aus anderen EU-Mitgliedsstaaten von Interesse, so muss die Vergabe auch überregional bekannt gegeben werden. Bei der Vergabe der Kita- und Schulverpflegung sollten daher insbesondere folgende Aspekte geprüft werden:

- die Art oder Besonderheit des Auftragsgegenstandes (z.B. Frischküche (Cook & Serve) und Warmverpflegung (Cook & Hold) lösen i.d.R. ein geringeres grenzüberschreitendes Interesse aus, weil frisch gekochte oder warmgehaltene Speisen aus Gründen der Lebensmittelsicherheit (maximale Warmhaltezeit von 180 Minuten) nur in die nähere Umgebung der Produktionsstätte geliefert werden können.
- der geschätzte Auftragswert (je höher der Auftragswert, desto größer die

|   |  |
|---|--|
| <p>Binnenmarktrelevanz);</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ die Besonderheiten des Marktumfeldes (Größe, Struktur der Betriebe etc.);</li> <li>○ die geografische Lage der Kommune / des Kreises (Grenznähe).</li> </ul> <p>Im Falle des Vorliegens einer Binnenmarktrelevanz ist eine Vorab-Bekanntmachung (ex-ante) der Vergabeabsicht auf der Internetseite der Gemeinde oder in geeigneten Vergabeportalen, z.B. dem Vergabemarktplatz NRW (VMP NRW) mit einer angemessenen Frist von i. d. R. zwei Wochen durchzuführen. Die Bekanntmachung muss über die Suchfunktion eines überregionalen Portals (z.B. www.service.bund.de) ermittelbar sein. Hierzu kann das eForms-Bekanntmachungsformular Nr. 2 (früher TED-Formular 15) genutzt werden.</p> <p>Mit der ex-ante-Bekanntmachung wird ein <b>Interessenbekundungsverfahren</b> eingeleitet, in dem die Unternehmen ihr Interesse an der Teilnahme am Verfahren äußern sollen. Bereits in der ex-ante Bekanntmachung können daher mit der Interessenbekundung einzureichende Eignungsnachweise angefordert werden (vgl. zweistufiges Verfahren, Hinweis zu Abschnitt I.9).</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Bei Annahme einer Binnenmarktrelevanz der Konzession kann anstelle der ex-ante-Bekanntmachung und dem Interessenbekundungsverfahren auch deine Öffentliche Ausschreibung (mit Verhandlungsmöglichkeit, s. Abschnitt I.9) über die elektronischen Vergabeplatzformen durchgeführt werden.</li> <li>● Die Prüfung der Binnenmarktrelevanz ist grundsätzlich zu dokumentieren, es sei denn, eine Binnenmarktrelevanz scheidet von vornherein eindeutig aus.</li> </ul> |  |
| <p>Notizen</p>  | <input type="checkbox"/> Punkt geprüft |

## 2. Angemessene Fristsetzung

Fristvorgaben bestehen nicht. Die Fristen (ggf. Teilnahme-, Angebots-, und Bindefrist) sollten ausreichend bemessen sein.

Die Bindefrist sollte so festgelegt werden, dass ausreichend Zeit für die Prüfung und Wertung der Angebote verbleibt.

Punkt geprüft

### Hinweis

- Es sind angemessene Fristen unter Berücksichtigung der Komplexität des Verfahrens und der Angebotserstellung festzulegen. Grundsätzlich gilt: Je größer der Aufwand für den Bieter bei der Angebotserstellung (z.B. durch Erstellung von Konzeptionen, umfangreiche Planungen, erforderliche Ortsbesichtigung) umso länger die Angebotsfrist.
- Sofern sich im Verfahren herausstellt, dass die Angebotsfrist aus unvorhergesehenen Gründen zu knapp bemessen war, kann sie vor Ablauf verlängert werden. Die Bewerber/Bieter sind darüber zu informieren.
- Die Fristenregelungen der §§ 186 ff. BGB finden Anwendung

## 3. Auskünfte zu Vergabeunterlagen

Während des Verfahrens können Bewerber Fragen zum Verfahren oder zu den Vergabeunterlagen stellen.

Die Kommunikation kann per E-Mail erfolgen. Hierbei ist auf eine Gleichbehandlung der Bewerber/Bietern zu achten.

Punkt geprüft

### Hinweis

- Zum Nachweis der Gleichbehandlung aller Bewerber/Bieter sollten die Fragen und Antworten dokumentiert werden.
- Zur Korruptionsprävention sollten Fragen anonymisiert und mit den schriftlichen Antworten allen Bewerbern gleichzeitig zur Verfügung gestellt werden. Hierzu können die Fragen jeweils einzeln oder bei einem hohen Frageaufkommen in bestimmten Zeitabständen gesammelt beantwortet werden.
- Damit Fragen so rechtzeitig gestellt werden, dass sie sowohl vor Ablauf der Angebotsfrist beantwortet als auch die Antworten von den Bietern im Angebot noch berücksichtigt werden können, wird empfohlen, eine Frist in der Bekanntmachung bzw. den Vergabeunterlagen festzulegen, binnen derer Bieterfragen gestellt werden dürfen, z.B. „Der Konzessionsgeber behält sich das Recht vor, Fragen, die nicht mindestens 3 Tage vor Ablauf der Angebotsfrist eingegangen sind, nicht zu beantworten.“ Sofern für die Leistung relevante Fragen dennoch nicht rechtzeitig beantwortet werden können, kann die Angebotsfrist angemessen verlängert werden. Hierbei ist ggf. die für die Bieter erforderliche Zeit zur Überarbeitung ihrer Angebote zu berücksichtigen.

Notizen

Punkt geprüft

|   |  |
|---|--|
|   |  |
|   |  |
| <b>III. Angebote</b>  | <input type="checkbox"/> Punkt geprüft |
| <p>Sofern keine auftraggeberseitigen Vorschriften zum Ablauf und Inhalt der Prüfung bzw. Wertung von Angeboten bei der Konzessionsvergabe im Unterschwellenbereich vorliegen, wird eine formale und inhaltliche Plausibilitätsprüfung der Angebote analog zu § 12 Abs. 3 Mustersatzung NRW unter Beachtung der allgemeinen Grundsätze der Gleichbehandlung, Nichtdiskriminierung, Transparenz und Verhältnismäßigkeit empfohlen.</p> <p>Angebote, bei denen Zweifel an der Plausibilität oder Preisauffälligkeiten bestehen, sollten grundsätzlich aufgeklärt werden.</p> <p>Bewerber oder Bieter können aufgefordert werden, fehlende Unterlagen zu übermitteln oder unvollständige oder fehlerhafte Unterlagen zu ergänzen, zu erläutern, zu vervollständigen oder zu korrigieren.</p> <p>In Anlehnung an die Prüfungs- und Wertungsfolge der UVgO kann in folgenden Schritten vorgegangen werden:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Angebotsöffnung</li> <li>2. Angebotsprüfung</li> <li>3. Prüfung von Ausschlussgründen</li> <li>4. Angebotswertung</li> </ol> | <input type="checkbox"/> Punkt geprüft |
| <b>1. Angebotsöffnung</b>   |  |
| Die Angebotsabgabe sollte grundsätzlich auf digitalem Wege in Textform (§ 126b BGB) über eine elektronische Vergabeplattform erfolgen.  |  |
| Die Öffnung der Angebote sollte von mindestens zwei Vertretern des Konzessionsgebers gemeinsam nach Ablauf der Angebotsfrist durchgeführt und dokumentiert werden.  |  |
| Notizen   | <input type="checkbox"/> Punkt geprüft |

## 2. Angebotsprüfung

Die formalen und inhaltlichen Plausibilitätsprüfung kann in Anlehnung an die UVgO in drei Stufen erfolgen:

Prüfung bei einstufigen Verfahren (vgl. Verhandlungsvergabe ohne Teilnahmewettbewerb oder öffentliche Ausschreibung):

- a. Prüfung auf formale Vollständigkeit sowie fachliche und rechnerische Richtigkeit (vgl. § 41 UVgO)
- b. Prüfung der Eignung (vgl. § 31 UVgO)
- c. Prüfung auf Preisauffälligkeiten (vgl. § 12 Mustersatzung, § 44 UVgO)

**a) Prüfung der mit den Teilnahmeanträgen bzw. Angeboten eingereichten Unterlagen (Angaben, Eigenerklärungen, Bescheinigungen oder sonstige Nachweise) auf**

- **formale Vollständigkeit** – Prüfung, ob alle geforderten Erklärungen, Angaben, Bescheinigungen oder sonstige Nachweise in der gebotenen Form vorhanden sind.
- **fachliche Richtigkeit** - Prüfung, ob alle geforderten Erklärungen, Angaben, Bescheinigungen oder sonstige Nachweise inhaltlich den Anforderungen genügen.
- **rechnerische Richtigkeit** - Prüfung, ob das Angebot in rechnerischer Hinsicht fehlerfrei ist.

Nachforderung von Unterlagen

- Bewerber oder Bieter sollten aufgefordert werden, fehlende Unterlagen zu übermitteln oder unvollständige oder fehlerhafte Unterlagen zu ergänzen, zu erläutern, zu vervollständigen oder zu korrigieren.
- Über Eigenerklärungen hinausgehende Unterlagen sollten im Verlauf des Verfahrens nur von aussichtsreichen Bewerbern oder Bieter verlangt werden (vgl. § 7 Abs. 3 Mustersatzung NRW).

Aufklärung

Bei Unklarheiten und Zweifeln über den genauen Inhalt der Angebote besteht die Möglichkeit der Aufklärung.

### Hinweis

- Für die Prüfung auf Vollständigkeit können die eingereichten Angebotsunterlagen mit einer „Liste über geforderte Nachweise und Erklärungen (s. Hinweis zu Abschnitt I. 10.) abgeglichen werden.
- Sofern Unterlagen nachgefordert werden müssen, ist der Bieter zur Vorlage der Unterlagen innerhalb einer angemessenen, nach dem Kalender bestimmten Frist aufzufordern.

- Bei der Nachforderung von Unterlagen ist insbesondere der Grundsatz der Nichtdiskriminierung (auch bezgl. der anderen Bewerber/Bieter) zu beachten.
- Zur Vereinfachung des Prüfungs- und Wertungsverfahrens können Angebote bereits vor der Prüfung bewertet werden, so dass eine formale Prüfung lediglich bei den Angeboten erfolgt, die für einen Zuschlag in Betracht kommen.

### b) Prüfung der Eignung

Entsprechend zur Vergabe von öffentlichen Aufträgen sollten Leistungen nur an geeignete Unternehmen vergeben werden. Es ist daher zu prüfen, ob die Bewerber/Bieter die für die Erbringung der Leistung bzw. die Erfüllung der vertraglichen Verpflichtungen erforderliche Eignung besitzen sowie ob Ausschlussgründe (§§ 123, 124 GWB) vorliegen. Hierzu sind die geforderten Unterlagen (vgl. Abschnitt I.3) inhaltlich zu prüfen und zu beurteilen.\_

Eignungsleite vgl. § 34 UVgO

Sofern der Einsatz von Nachunternehmen nicht ausgeschlossen wurde, können sich Unternehmen, welche die gestellten Anforderungen an die Eignung selbst nicht erfüllen, zum Nachweis der Eignung hinsichtlich der

- Wirtschaftlichen/finanziellen Leistungsfähigkeit
- Technischen/beruflichen Leistungsfähigkeit (= Nachunternehmen)

auf andere Unternehmen berufen. Insbesondere bei dem Verweis auf Referenzen über vergleichbare Aufträge, technische Ausrüstung oder die Qualifikation des Leihers handelt es sich bei diesen i.d.R. dann auch um einen Unterauftragnehmer.

#### Hinweis

- Bei Zweifeln über die Eignung des Bewerbers/Bieters sollte eine Aufklärung erfolgen.
- Analog zu den vergaberechtlichen Regelungen sollte ein Vertrag nur mit Unternehmen geschlossen werden, die nicht nach § 7 Abs. 2 Mustersatzung bzw. § 35 UVgO i.V.m. §§ 123, 124 GWB (zwingende und fakultative Ausschlussgründe) ausgeschlossen werden. Die Eintragung eines Unternehmens in das amtliche Verzeichnis präqualifizierter Unternehmen ([www.amtliches-verzeichnis.ihk.de](http://www.amtliches-verzeichnis.ihk.de)) gilt als Nachweis der Eignung des Bewerbers oder Bieters hinsichtlich der erfassten Kriterien und zum Nichtvorliegen von Ausschlussgründen.

### c) Preisauffälligkeiten

Auffällige Abweichungen der Angebotspreise vom Schätzwert oder den Konkurrenzangeboten, wonach augenscheinlich ein unwirtschaftliches Angebot (zu teuer) oder ein Angebot, dass an einer ordnungsgemäßen Auftragsabwicklung zweifeln lässt (zu günstig), vorliegt, sollten aufgeklärt werden.



Punkt  
geprüft

#### Hinweis

Ein ungewöhnlich niedriges Angebot kann – analog zur Vergabapraxis bei öffentlichen Aufträgen – schon dann angenommen werden, wenn die rechnerisch geprüfte Angebotssumme um ca. 20% von der des nächsthöheren Angebotes abweicht und sich die Abweichung nicht schlüssig aus anderen Gründen erklären

lässt.

Erscheint ein Angebot ungewöhnlich niedrig, so sollte der Konzessionsgeber den Sachverhalt zur Vermeidung von wirtschaftlichen Risiken aufzuklären. Der Bieter ist in diesen Fällen zur Darlegung der Kalkulationsgrundlagen aufzufordern. Aufklärungen sind zu dokumentieren.

Ungewöhnlich niedrige Angebote sollten dann akzeptiert werden, wenn sie nicht in wettbewerbsbeschränkender Absicht abgegeben werden, sondern das Unternehmen z. B. als Newcomer Zugang zum relevanten Markt bekommen möchte, über besonders günstige Einkaufskonditionen oder freie Kapazitäten verfügt und die Kalkulation nachvollziehbar ist. Für die Vorlage der Unterlagen bzw. Erläuterungen ist eine Frist von 3 bis 5 Tagen ausreichend.

Kann die geringe Höhe des angebotenen Preises oder der angebotenen Kosten nicht zufriedenstellend aufgeklärt werden, sollte das Angebot abgelehnt werden.

Notizen



Punkt  
geprüft

### 3. Ausschluss von Bewerbern und Bieter

Regelungen zum Ausschluss von Teilnahmeanträgen/Angeboten sind nicht vorhanden. Ein Ausschluss wird unter Beachtung der allgemeinen Vergabegrundsätze empfohlen, sofern

u.a.

- Angebote nicht in der vorgegebenen Frist eingegangen sind.
- Angebote den in der Leistungsbeschreibung festgelegten Mindestanforderungen nicht entsprechen.
- die Eignungsanforderungen nicht erfüllt werden.
- Bewerber/Bieter nach §§ 123, 124 GWB ausgeschlossen werden müssten.

#### Hinweis

- Auf die Möglichkeit der Aufklärung über die Bieterreignung wird hingewiesen.

#### 4. Angebotswertung

Überprüfung, ob und in welchem Umfang die Angebote die Zuschlagskriterien erfüllen.

Nach Abschluss der Prüfung und Verhandlung über die Angebote erfolgt die Ermittlung des wirtschaftlichsten Angebotes anhand der bekannt gegebenen Wertungs- bzw. Zuschlagskriterien und unter Anwendung der bekannt gegebenen Wertungsmethode (s. Abschnitt I.7). Eine nachträgliche Änderung der Wertungs- bzw. Zuschlagskriterien oder der Methode ist grundsätzlich unzulässig.

Die Vergabeentscheidung ist nach § 11 KorruptionsbG NRW von mindestens zwei Personen (Vier-Augen-Prinzip) zu treffen.

Die Auswahlentscheidung ist eingehend zu dokumentieren.

Punkt geprüft

#### Hinweis

- Im Rahmen der Konzessionsvergabe kann mit den BieterInnen grundsätzlich über den Angebotsinhalt und die Preise verhandelt werden. Bei den im Rahmen der Konzessionsvergabe eingehenden Angeboten handelt es sich daher um vorläufige Erstangebote, die sodann verhandelt werden können, um diese im Sinne des Auftraggebers zu verbessern. Hierbei können Verhandlungen mit Ausnahme der festgelegten Eignungs- und Zuschlagskriterien sowie der Mindestanforderungen über Preis und den Leistungsgegenstand (d.h. den Angebotsinhalt, z.B. Verpflegungssystem, Abrechnungsmodelle, Art- und Weise der Qualitätssicherung) geführt werden. Im Rahmen der Verhandlungsrunde(n) ist insofern eine Einbeziehung des Bieter-Know-hows und eine Spezifizierung bzw. Änderung der Angebotsinhalte möglich. Die Verhandlungen enden mit der Aufforderung zur Abgabe eines letzten Angebots anhand der verhandelten Details. Es ist möglich, den BieterInnen hierbei aufzugeben, im finalen Angebot neben der Reinfassung eine Fassung mit den Abweichungen vom ersten Angebot (z.B. durch textliche Markierungen, Streichungen z.B. bei Konzeptionen) einreichen zu lassen, um die Beurteilung zu erleichtern. Die Auswahl des wirtschaftlichsten Angebotes erfolgt dann auf der Grundlage des endgültigen (finalen) Angebotes.
- Zum Nachweis, dass der Gleichbehandlungsgrundsatz eingehalten wurde, sollte die Verhandlung hinreichend dokumentiert werden.

#### Notizen

Punkt geprüft

|   |  |
|---|--|
|   |  |
|   |  |
| <b>IV. Aufhebung</b>  | <input type="checkbox"/> Punkt geprüft |
| <p>Ein Vergabeverfahren für eine Dienstleistungskonzession endet mit dem Abschluss eines Konzessionsvertrags – oder durch Aufhebung bzw. Abbruch des Verfahrens.</p> <p>Aus Transparenzgründen wird empfohlen, den Bieter nach Aufhebung des Verfahrens die Gründe für die Entscheidung, auf die Vergabe zu verzichten oder das Verfahren erneut einzuleiten, mitgeteilt werden.</p>          |  |
| <b>Hinweis</b>  |  |
| Regelungen, wann ein Verfahren wirksam aufgehoben werden kann bestehen nicht. Ein Verfahren ganz oder teilweise aufgehoben werden, sofern seitens des Konzessionsgebers kein rechtsmissbräuchliches Verhalten vorliegt (vgl. § 13 Mustersatzung NRW)  |  |
| <b>V. Informationspflichten</b>   |  |
| <b>a) Vor Vertragsschluss</b>   |  |
| <b>1. Anfrage beim Wettbewerbsregister § 6 WRegG</b>  | <input type="checkbox"/> Punkt geprüft |
| Zur Verfolgung von Ordnungswidrigkeiten sind Konzessionsgeber vor der Erteilung des Zuschlags bei Vergabeverfahren mit einem geschätzten Konzessionswert <b>ab 5404.000 EUR o. MwSt.</b> verpflichtet, Anfragen beim Wettbewerbsregister zu stellen, ob dort Eintragungen hinsichtlich des Bieters, der den Zuschlag erhalten soll, vorliegen.  |  |
| Bei einem geschätzten Konzessionswert unterhalb des o.a. Schwellenwertes ist die Abfrage bei der Registerbehörde optional zugelassen.   |  |
| <b>Hinweis</b>  |  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Die Abfrage des Wettbewerbsregisters erfolgt elektronisch über das Web-Portal der Registerbehörde unter <a href="https://portal.wettbewerbsregister.de">https://portal.wettbewerbsregister.de</a>. Zuvor ist eine Registrierung erforderlich. Weitere Informationen s. <a href="http://www.bundeskartellamt.de">www.bundeskartellamt.de</a></li> </ul> |  |
| <b>Notizen</b>  | <input type="checkbox"/> Punkt geprüft |

|   |  |
|---|--|
|   |  |
|   |  |
|   |  |
| <b>Auftragserteilung</b>  | <input type="checkbox"/> Punkt geprüft |
| Der Zuschlag ist eine empfangsbedürftige Willenserklärung. Der Vertrag kommt mit dem Zugang des Auftrags- bzw. Zuschlagsschreibens beim Konzessionsnehmer zustande. Dieses ist daher so rechtzeitig abzusenden, dass es dem Bieter noch vor Ablauf der geforderten bzw. im Angebot genannten Bindefrist des Angebots zugeht. Der Bieter ist nach Ablauf der Bindefrist nicht mehr an sein Angebot gebunden ist und könnte den Auftrag ablehnen oder neue Bedingungen stellen. |  |
| Notizen   | <input type="checkbox"/> Punkt geprüft |
|   |  |

|  |  |
|--|--|
| <b>b) Nach Zuschlag</b>  |  |
| <b>1. Ggf. Unterrichtung der Bewerber und Bieter</b><br>Information der Bewerber / Bieter über den Ausgang des Verfahrens.   | <input type="checkbox"/> Punkt geprüft |
| <b>Hinweis</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Es wird den empfohlen, bereits in der Bekanntmachung oder den Vergabeunterlagen darauf hinzuweisen, dass die Bewerbung/das Angebot nicht angenommen ist, sofern die Bewerber/Bieter bis zum Ablauf der Bindefrist keine Information über den Auftrag erhalten.</li> </ul>  | <input type="checkbox"/> Punkt geprüft |
| <b>2. Übermittlung von Daten nach der Vergabestatistikverordnung (VergStatVO)</b><br>Ab einem Auftragswert von 25.000 EUR sind Daten nach Maßgabe von § 3 VergStatVO innerhalb von 60 Tagen ab Zuschlag dem Statistischen Bundesamt (Destatis) zu melden.  | <input type="checkbox"/> Punkt geprüft |
| <b>Hinweis</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Eine Vergabestatistikmeldung kann direkt aus einer jeweiligen elektronischen Fachanwendung heraus erfolgen, wenn diese über eine entsprechende Schnittstelle zu Destatis verfügt oder alternativ über die vom Bundesamt selbst im Internet bereitgestellte Eingabeoberfläche.</li> </ul> <p>In NRW dient der Vergabemarktplatz des Landes NRW (vergabe.nrw) als techn. Basis für viele regionale Vergabeplattformen (u.a. Metropole Ruhr, Rheinland, Westfalen, Wirtschaftsregion Aachen). Hier sind entsprechende Funktionalitäten nebst notwendiger Schnittstelle zu Destatis bereitgestellt. Angebundenen Kommunen können ihren Meldepflichten gegenüber Destatis daher direkt aus vergabe.NRW heraus nachkommen, ohne dass Doppelerfassungen notwendig werden.</p> | <input type="checkbox"/> Punkt geprüft |
| <b>VI. Dokumentation/Vergabevermerk</b>  |  |
| Aus Gründen der Revisionssicherheit sollte das Verfahren von Anbeginn fortlaufend dokumentiert werden, so dass die einzelnen Maßnahmen sowie die Begründung der einzelnen Entscheidungen festgehalten werden.  | <input type="checkbox"/> Punkt geprüft |
| Notizen  | <input type="checkbox"/> Punkt geprüft |

---

Herausgeber:

Verbraucherzentrale NRW e.V.  
Mintropstr. 27 - 40215 Düsseldorf

Vernetzungsstelle Kita- und Schulverpflegung NRW  
[schulverpflegung@verbraucherzentrale.nrw](mailto:schulverpflegung@verbraucherzentrale.nrw)  
[kitaverpflegung@verbraucherzentrale.nrw](mailto:kitaverpflegung@verbraucherzentrale.nrw)  
[www.kita-schulverpflegung.nrw](http://www.kita-schulverpflegung.nrw)

Autor: Raimund Thoma, Ministerium des Innern NRW  
Stand: November 2025

Die Checkliste wurde nach mit großer Sorgfalt unter Berücksichtigung der aktuellen rechtlichen Anforderungen nach bestem Wissen erstellt und gibt die Auffassung des Verfassers wieder. Eine Gewähr und Haftung für die Vollständigkeit, Richtigkeit und Aktualität des Inhalts kann nicht übernommen werden.