

## Vergabevermerk: Freihändige Vergabe

Bei der Vergabe von Aufträgen sind die bekannten Vergabevorschriften zu beachten.

Die Zuwendung ist wirtschaftlich und sparsam zu verwenden. Deshalb ist vor Vergabe eines Auftrags (Beschaffung, Dienstleistung) bei einem Schätzwert von 500 EUR - 1.000 EUR eine nachvollziehbare formlose Preisermittlung bei mindestens drei Unternehmen durchzuführen. Bei Aufträgen mit einem Schätzwert über 1.000 EUR - 20.000 EUR sind mindestens drei schriftliche Angebote einzuholen.

Eine nachvollziehbare formlose Preisermittlung setzt voraus, dass sich der Auftraggeber durch Informationsquellen wie das Internet oder auch durch telefonische Nachfrage bei verschiedenen Anbietern einen Marktüberblick verschafft und das Ergebnis im Vergabevermerk fixiert.

Zu beachten ist, dass mehrere Bewerber - grundsätzlich mindestens drei - zur Angebotsabgabe aufzufordern sind. Auch dies setzt eine Markterkundung voraus, damit keine ungeeigneten Unternehmen zur Angebotsabgabe aufgefordert werden. Es muss sich um "echte" Angebote handeln, d. h. der Rückgriff auf Angebotslisten aus dem Internet o.ä. reicht nicht aus. Soll nur ein Unternehmen zur Angebotsabgabe aufgefordert werden, kann § 3 Abs. 5 Buchstabe i) nicht als Grundlage dienen. Unzulässig ist ferner die Aufteilung von Aufträgen in der Absicht, die jeweiligen Höchstgrenzen zu unterschreiten. Sofern nicht drei Angebote eingehen, sollten zur Erzielung eines wirtschaftlichen Ergebnisses weitere Bewerber zur Angebotsabgabe aufgefordert werden.

Das Ergebnis der Preisermittlung ist im Vergabevermerk aufzunehmen und die schriftlichen Angebote sind beizufügen.

Bei Abweichung von diesen Grundsätzen ist dies schriftlich zu begründen und durch geeignete Unterlagen zu dokumentieren. Sollte es nur einen Anbieter geben oder Gründe für die Beschaffung bei einem speziellen Anbieter sprechen, ist dies gleichfalls entsprechend zu erläutern. Für diesen Ausnahmetatbestand sind besondere Gründe erforderlich, die die Qualifikation des Unternehmens, in bestimmten Ausführungsarten der Leistung oder in der Marktsituation liegen müssen. Die Leistung muss mit außergewöhnlichen Schwierigkeiten oder Eigenarten verbunden sein, die nur ein Unternehmen erfüllen kann.

Als Begründung genügt es nicht, lediglich zu behaupten, nur das gewählte Unternehmen sei in der Lage, Produkte in der für die Einrichtung geeigneten Form herzustellen oder die Vorschrift allein zu benennen. Die Gründe müssen vielmehr umfassend und nachvollziehbar vor der Beschaffung dokumentiert werden. Vertragsabschlüsse und Kaufverträge bedürfen der Schriftform.

### Leistungsbeschreibung

(insbesondere Art, Umfang, Schätzwert, Termin, Ort)

### Angebote

Für die beschriebene Leistung wurden folgende Angebote eingeholt:

Nr.	Bieter	Angebotspreis
1		
2		
3		
4		
5		
6		

### Die Einholung der Angebote erfolgte:

(auch elektronische Vergabeverfahren sind zu dokumentieren)

- telefonisch  per FAX
- durch Katalogsichtung  schriftlich
- durch Internetrecherche  sonstiges \_\_\_\_\_
- es wurden keine (weiteren) Angebote eingeholt, weil:

### Prüfung und Wertung der Angebote

Gründe für die Ablehnung bzw. den Ausschluss von Bietern

### Zuschlagerteilung

Den Zuschlag erhält folgender Bieter:

Gründe für die Auswahl, den Ausschluss von Angeboten oder eine geringere Anzahl von Angeboten:

### Nachweis bzw. Ort der Aufbewahrung der Beschaffungsunterlagen:

Lfd. Nr.	Bieter	Aktenzeichen

Datum und Unterschrift