



öffentlichen Rechts sind bei einer Auftragsvergabe – also auch bei der Beschaffung von Schul- bzw. Kitaverpflegung – zur Einhaltung des streng formalen Vergaberechts verpflichtet. Wie sieht es bei Fördervereinen und privaten Trägern aus? Dürfen sie mit Caterern am „runden Tisch“ verhandeln? Nicht immer. Denn wenn sie unter dem Einfluss von Schulen und Kommunen stehen, gelten sie ebenfalls als öffentlicher Auftraggeber und müssen ausschreiben. Außerhalb des Vergaberechts bewegt sich nur, wer völlig autark und auf eigenes wirtschaftliches Risiko handelt. Das ist dann der Fall, wenn der Ein- und Verkauf der Speisen und Lebensmittel auf eigene Rechnung und eigenes Risiko des Vereins erfolgt.

#### Warum muss man überhaupt ausschreiben?

Die obersten Grundsätze des Vergaberechts sind der faire und lautere Wettbewerb, damit alle Bieter gleich behandelt werden. Die Vergabe einer Dienstleistung soll deshalb möglichst transparent ablaufen. Dies kann nur durch strenge formale Kriterien gewährleistet werden. Im öffentlichen Auftragswesen sind alle Bewerber, gleichgültig ob Handwerk, Industrie oder Handelsunternehmen oder aus dem Ausland gleich zu behandeln. Ortsansässige Unternehmen dürfen nicht bevorzugt, weiter entfernt ansässige und insbesondere ausländische Bewerber nicht diskriminiert werden.

#### Die Vorgaben im Leistungsverzeichnis lassen oft kaum Spielraum. Warum werden die Leistungsverzeichnisse nicht offener gestaltet?

Das Leistungsverzeichnis muss alle Rechte und Pflichten der beiden Vertragsparteien eindeutig regeln. Der öffentliche Auftraggeber darf seinen Bedarf bestimmen, muss ihn aber klar und unmissverständlich formulieren. Nur so können Caterer die geforderten Leistungen korrekt erkennen und berechnen. Die eng gefassten Vorgaben schaffen aber auch die Voraussetzung dafür, dass der Anbieter später alle Angebote präzise miteinander vergleichen kann. Was auf den ersten Blick wie „Erbsenzählerei“ anmutet, macht Sinn: Denn ist im Leistungsverzeichnis vermerkt, dass Speiseabfälle vom Caterer entsorgt werden müssen oder Tische und Stühle nach dem Mittag-

essen gereinigt und geordnet werden. So erlaubt diese genaue Bedarfsbeschreibung dem Caterer, den Aufwandsfaktor in seine Kalkulation einzubeziehen. Das Leistungsverzeichnis ist also eine Hilfe, um letztlich nicht zu geringe Preise festzusetzen.

#### Ein Caterer ist gefunden, die Mensa läuft bestens – warum muss am Ende der Vertragslaufzeit dennoch neu ausgeschrieben werden?

Die Kommunen dürfen laut Gesetz Rahmenverträge mit einer Maximallaufzeit von 48 Monaten abschließen. Danach ist diese Leistung dem Wettbewerb wieder zur Verfügung zu stellen. Hintergrund des Vergaberechts ist nicht nur, das billigste Angebot zu ermitteln. Es soll auch möglichst vielen Unternehmen die Möglichkeit einräumen, an öffentlichen Aufträgen zu partizipieren. Viele Caterer würden zwar kürzere Vertragslaufzeiten vorziehen, damit sie aussteigen können, wenn die Zahlen für sie nicht stimmen. Erfahrungsgemäß braucht eine Mensa aber mindestens ein Jahr, um auf einem stabilen, guten Weg zu sein. Es wäre dann für Caterer mehr als ärgerlich, schon nach dem zweiten Jahr „draußen“ zu sein, und sich wieder dem Wettbewerb einer Ausschreibung stellen zu müssen. Eine Maximallaufzeit von 48 Monaten ist deshalb ratsam.

#### Wie kann das Schreckgespenst Ausschreibung seine Wirkung verlieren?

Leider nehmen gerade kleine Anbieter an Ausschreibungen oft gar nicht teil. Das ist ein Fehler, denn sie sollten die Ausschreibung als Chance betrachten, einen fairen Vertrag zu bekommen und sich nicht scheuen, bei Unklarheiten Fragen zu stellen. Öffentliche Schulträger, die für die Ausschreibungen für Kita- und Schulcatering oft ebenfalls eine Hürde bedeuten, können sich Unterstützung von Fachberatern aus dem Bereich Gemeinschaftsverpflegung holen, z. B. über die bundesweiten Vernetzungsstellen für Kita- und Schulverpflegung. Beide Vertragspartner benötigen beim Vergabeverfahren oft Unterstützung. Zwar soll durch die Vergabereform

eine Vereinfachung des Verfahrens erreicht werden. Doch aufgrund der Verpflichtung, ab April 2018 die Ausschreibungsverfahren vollständig digital, d. h. über eine Ver-

**„Der öffentliche Auftraggeber darf seinen Bedarf bestimmen, muss ihn aber klar und unmissverständlich formulieren.“ Sabine Chilla**

gabepattform abzuwickeln, stehen sowohl öffentliche Auftraggeber als auch Caterer schon wieder vor einer neuen Herausforderung.

#### Was sind die häufigsten Fehler bei der Abgabe eines Angebots?

Formale Fehler können die Vergabe um Monate verzögern. Ändert der Caterer z. B. den Inhalt der Ausschreibungsunterlagen, mag das gut gemeint sein, kann jedoch den Ausschluss aus dem Auswahlverfahren

**„Die obersten Grundsätze des Vergaberechts sind der faire und lautere Wettbewerb, damit alle Bieter gleich behandelt werden.“ Sabine Chilla**

bedeuten. Einen Expertenrat hinzuzuziehen, ist sinnvoll angelegtes Geld, denn oft geht es um ein Geschäftsvolumen in sechs- oder siebenstelliger Höhe. Die finanziellen „Nachwehen“ einer formal falschen Ausschreibung sind schmerzlicher als die Investition in eine professionelle und rechtssichere Vorbereitung des Vergabeverfahrens.

**Danke für das Gespräch!**

Cornelia Lederbach

Mehr Infos gibt es bei Sabine Chilla und Petra Vonderack:  
[www.pro-schulverpflegung.de](http://www.pro-schulverpflegung.de),  
[www.pvp-projekte.com](http://www.pvp-projekte.com)

**GIP**  
GASTRO INFO PORTAL

**NEU**

Schauen Sie selbst mal rein!  
[www.gastroportal.de](http://www.gastroportal.de)

Informieren Sie sich in einer der größten Datenbanken des Außer-Haus-Marktes

Sie die **BEST of Market 2018!**  
...aus, ermöglichen und attraktive Preise gestalten.

**BEST of Market 2018**