

## These zur Umsetzung der Vergaberichtlinien

### „GPA/Definition des wirtschaftlich günstigsten Angebotes“



#### **Marc Steiner**

Richter am schweizerischen Bundesverwaltungsgericht

#### **These**

*„Ist das EU-Vergaberecht unterwegs vom Preis- zum Qualitätswettbewerb? – eine Außenansicht“*

#### **I. Gliederung des Kurzvortrags**

Ich möchte in der Hauptsache den Begriff des wirtschaftlich günstigsten Angebots erörtern. Dies aufbauend auf der These, dass das neue EU-Vergaberecht einen europaweiten Kulturwandel intendiert weg von der Vergabe zum niedrigsten Preis hin zur Berücksichtigung des Angebots mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis. Zuvor soll indessen kurz auf den Unterschied in der Regelungsdichte zwischen dem WTO-Government Procurement Agreement, den EU-Vergaberichtlinien und dem nationalen Vergaberecht eingegangen werden. In diesem Rahmen ist klarzustellen, dass die Qualitäts- oder die Preisorientierung nicht nur vom europarechtlichen Rahmen abhängt; vielmehr geht es hier auch um eine Frage der Vergabekultur insbesondere im Rahmen der Nutzung der den Mitgliedstaaten bzw. den Auftraggeberinnen zustehenden Spielräume. Anschließend soll kurz darauf hingewiesen werden, dass es eine Wechselwirkung zwischen der Methode der Ermittlung des wirtschaftlich günstigsten Angebots und dem strategischen Ziel der nachhaltigen Beschaffung gibt. Zum Schluss gilt es, den Blick noch kurz auf die Umsetzung der EU-Richtlinien in Deutschland zu richten.

Ohne Rückfrage nicht behelligt werden Sie mit den ILO Core Labour Standards als Ausschlussgründen nach schweizerischem Vergaberecht. Ebenso wenig sollen Sie mit der derzeit laufenden schweizerischen Vergaberechtsreform belästigt werden; vielmehr mag der Hinweis genügen, dass diese unter anderem durch das Ziel der materiellen Harmonisierung geprägt ist, indem versucht wird, die Regulierung des Vergaberechts von Bund und Kantonen – quasi im Unterschied zu Österreich – nach wie vor in zwei verschiedenen Erlassen zu regeln, diese aber möglichst weitgehend parallel und mit dem gleichen Wortlaut zu verabschieden. Auch zur Nachhaltigkeit als Gesetzesziel des Vergaberechts will ich schweigen.

## **II. Arbeitshypothese: Kulturwandel im Vergaberecht**

Als Arbeitshypothese sei den nachfolgenden Ausführungen die Aussage vorangestellt, wonach das neue EU-Vergaberecht einen Kulturwandel<sup>1</sup> intendiert im Sinne einer Bewegung weg vom niedrigsten Preis hin zum besten Preis-Leistungs-Verhältnis. Dies war jedenfalls das Ziel des Europäischen Parlaments, welches der „dictatorship“ des „lowest price“ ein Ende setzen wollte<sup>2</sup>. Das gilt – wenn auch zugegebenermaßen weniger weitgehend – für den schließlich verabschiedeten Richtlinienentwurf. Der eigentliche Schlüssel ist der Begriff des wirtschaftlich günstigsten Angebots im Sinne der Frage nach dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis. Hier wird die Weiche gestellt in Bezug auf die Bedeutung von Qualitätswettbewerb einerseits und Preiswettbewerb andererseits. Darauf ist im Folgenden nach der Erörterung der Fragen zur Regelungsdichte näher einzugehen.

## **III. Die intendierte Regelungsdichte des GPA als Argument in Bezug auf die Auslegung desselben**

Um die Logik der Ermittlung des wirtschaftlich günstigsten Angebots zu verstehen gilt es zunächst, die einschlägige Regelung des Government Procurement Agreement in Erinnerung zu rufen. Das GPA 1994 kennt in Art. XIII Abs. 4 b) bekanntlich die freie Wahl zwischen niedrigstem Preis und vorteilhaftestem Angebot unter Berücksichtigung mehrerer Bewertungskriterien<sup>3</sup>. Dasselbe gilt für Art. XV Abs. 5 des GPA 2012<sup>4</sup>. Pünder geht in diesem Zusammenhang richtigerweise davon aus, dass die Möglichkeit der Vergabe des Zuschlags an das „most advantageous tender“ dafür

---

<sup>1</sup> Vgl. Zum Begriff der Vergabekultur in diesem Zusammenhang etwa Steiner, in: Sechzehnte forum vergabe Gespräche 2013, S. 151 ff., insb. S. 153

<sup>2</sup> "The new criteria will put an end to the dictatorship of the lowest price and once again make quality the central issue." (Marc Tarabella; vgl. <http://www.europarl.europa.eu/news/en/news-room/content/20140110IPR32386/html/New-EU-procurement-rules-to-ensure-better-quality-and-value-for-money>, zuletzt besucht am 2. Februar 2015)

<sup>3</sup> Prieß, in: Prieß/Berrisch (Hrsg.), WTO-Handbuch, München 2003, S. 647

<sup>4</sup> Pitschas, Das neue WTO-Beschaffungsübereinkommen (GPA 2012), in: Jahrbuch forum vergabe 2013, S. 109 ff., insb. S. 121 f.

spricht, dass nicht nur ökonomische Wertungsaspekte zulässig sind<sup>5</sup>. Dies entspricht für das europäische Recht wiederum der Argumentationslogik des EuGH-Urteils in Sachen *Concordia Bus Finland*<sup>6</sup>. Das muss insbesondere für den Umweltbereich gelten, nachdem im GPA 2012 Umweltmerkmale in Art. X Abs. 9 ausdrücklich als mögliches Bewertungskriterium vorgesehen sind. Das GPA kann aber nach der hier vertretenen Auffassung noch aus einem anderen Grund nicht im Sinne eines „purity principle“<sup>7</sup> zum rigiden Bollwerk gegen die Berücksichtigung jeder Art vergabefremder Aspekte stilisiert werden. Entscheidend ist insoweit das Argument der intendierten Regelungsintensität. Kunnert hält dazu treffend fest, dass der Kodex 1994 nicht auf eine umfassende Regelung des Beschaffungsverfahrens abzielt. Vielmehr konzentriert sich dieser darauf, den Spielraum der jeweiligen nationalen Vergabegesetzgeber bzw. Vergabestellen soweit einzuengen, wie dies für den Abbau traditioneller nationaler Protektionismen auf dem Feld des öffentlichen Beschaffungswesens notwendig erscheint<sup>8</sup>. Das GPA will im Sinne von Mindeststandards Transparenz schaffen und Diskriminierungen vermeiden<sup>9</sup>. Eine andere Lesart – also die Oktroyierung eines bestimmten wirtschaftspolitischen Modells im Sinne eines „purity principle“, welches etwa den „strategic use“ im Sinne der Richtlinie 2014/24/EU rundweg in jeder Form ausschließen würde – würde im Übrigen auch dem erklärten Ziel, weitere WTO-Mitgliedstaaten zum GPA-Beitritt zu ermuntern, zuwiderlaufen<sup>10</sup>. Ganz ähnlich ist auch in Bezug auf den Umgang mit ungewöhnlich niedrigen Angeboten die Regelungsdichte im GPA deutlich geringer als im Rahmen des EU-Vergaberechts. Dazu bemerkt Kunnert, dass „von international-rechtlichen Rahmengesetzen [diesbezüglich] realistischerweise keine entscheidenden Beiträge zur Problemlösung“ erwartet werden sollen<sup>11</sup>. Oder anders gesagt: Das GPA lässt genau wie im Rahmen der Ermittlung des „most advantageous tender“ bewusst Raum für verschiedene Vorgehensweisen. Die Regelungsdichte nimmt zu, wenn man das EU-Richtlinienrecht

<sup>5</sup> Pünder, Völkerrechtliche Vorgaben für das öffentliche Beschaffungswesen, in: Müller-Wrede (Hrsg.), Kompendium des Vergaberechts, 2. Auflage, Köln 2013, S. 88

<sup>6</sup> Urteil in der Rechtssache C-513/99 vom 17. September 2002 *Concordia Bus Finland c/ helsingin kaupunki*, insb. Rdnr. 55; vgl. in Bezug auf soziale Aspekte das Urteil in der Rechtssache C-368/2010 vom 10. Mai 2012 *Kommission c/ Niederlande*. Nach den Vertretern des „purity principle“ müsste insbesondere dieses sogenannte Max Havelaar-Urteil des EuGH in letzter Konsequenz wohl GPA-widrig sein.

Vgl. dazu etwa Arrowsmith, Government Procurement in the WTO, Den Haag 2003, S. 331 f., und zum Entpolitisierungsziel Götsche, in: Hilf/Oeter (Hrsg.), WTO-Recht, 2. Auflage, Baden-Baden 2010, S. 530

<sup>8</sup> Kunnert, WTO-Vergaberecht, Baden-Baden 1998, S. 354

<sup>9</sup> Trepte, The Agreement on Government Procurement, in: Macrory/Appleton/Plummer (Hrsg.), The World Trade Organization: Legal, Economic and Political Analysis, Band I, New York 2005, S. 1123 ff., insb. S. 1148, und in Bezug auf das revidierte GPA Anderson/Arrowsmith, The WTO Regime on Government Procurement, in: Arrowsmith/Anderson (Hrsg.), The WTO Regime on Government Procurement: Challenge and Reform, Cambridge 2011, S. 25

<sup>10</sup> Vgl. zum Ganzen Steiner, Die Berücksichtigung sozialer Aspekte im Rahmen der öffentlichen Beschaffung, Arbeitspapier erstellt im Auftrag der Interessengemeinschaft Ökologische Beschaffung Schweiz (IGÖB), 3. Fassung, Bern 2015, S. 34 f.

<sup>11</sup> Kunnert, a.a.O. [Fn. 8], S. 270

mit dem GPA vergleicht, und die dichteste bzw. umfassendste Regelung erfolgt im nationalen Vergaberecht. Der nationale Gesetzgeber soll denn auch Richtlinienrecht nicht einfach abschreiben, sondern Aussagen dazu machen, von welchem Gestaltungsspielraum er in welcher Weise Gebrauch machen will. Außerdem lässt sich in Bezug auf das EU-Richtlinienrecht feststellen, dass die Regelungsdichte betreffend die Ermittlung des wirtschaftlich günstigsten Angebots in der Richtlinie 2014/24/EU im Vergleich zur sich am GPA orientierenden Richtlinie 2004/18/EG deutlich erhöht worden ist. Die intendierte Regelungsdichte wirkt sich – wie in Bezug auf das „purity principle“ gesehen – jeweils auf die Auslegung der in Frage stehenden Norm aus.

#### **IV. Der Begriff des wirtschaftlich günstigsten Angebots – eine der Schlüsselstellen des neuen Vergaberechts**

Erst vor dem Hintergrund des Vergleichs des EU-Vergaberechts mit dem WTO-Government Procurement Agreement wird auch klar, warum die Richtlinie 2014/24/EU gegenüber der Richtlinie 2004/18/EG einen Paradigmenwechsel darstellt. Die Richtlinie 2004/18/EG entspricht im Ergebnis präzise dem Regulierungsmodell des GPA 1994, indem wahlweise entweder der Zuschlag auf das wirtschaftlich günstigste Angebot oder ausschließlich das Kriterium des niedrigsten Preises vorgesehen ist. Ganz anders die Richtlinie 2014/24/EU; und dazu ist die Vorgeschichte interessant. Das Parlament hat mit Entschließung vom 25. Oktober 2011 zur Modernisierung im Bereich des öffentlichen Auftragswesens<sup>12</sup> die Ansicht vertreten, dass der Kriterium des niedrigsten Preises nicht mehr das ausschlaggebende Kriterium sein sollte, damit das volle Potential der öffentlichen Auftragsvergabe ausgeschöpft werden kann, und dass dieses Kriterium allgemein durch das Kriterium des wirtschaftlich günstigsten Angebots in Bezug auf die wirtschaftlichen, sozialen und ökologischen Vorzüge – unter Einbezug der gesamten Lebenszykluskosten – ersetzt werden sollte. Zugleich wird in dieser Entschließung unterstrichen, dass dies den niedrigsten Preis als ausschlaggebendes Kriterium im Falle von in höchstem Masse standardisierten Waren oder Dienstleistungen nicht ausschließen soll<sup>13</sup>. Mit dem letzten Satz dieser Ziffer 13 der Entschließung setzt sich das Parlament von NGO-Positionen ab, welche das Kriterium des niedrigsten Preises ganz aus dem Vergaberecht verbannt wissen wollten<sup>14</sup>. Das Bekenntnis zu einer Mehrzahl von Zuschlagskriterien als Regel und damit zum Begriff des wirtschaftlich günstigsten Angebots im Unterschied zur bloßen

---

<sup>12</sup> ABl. C 131 vom 8. Mai 2013, S. 25 ff.

<sup>13</sup> Vgl. dazu auch das Grünbuch der Kommission über die Modernisierung der europäischen Politik im Bereich des öffentlichen Auftragswesens vom 27. Januar 2011 (KOM[2011] 15 endgültig), S. 42

<sup>14</sup> Vgl. dazu auch Grünbuch, a.a.O. [Fn. 13], S. 42, insb. Frage 70.1.1; eher auf der NGO-Linie der Tarabella-Bericht vom 11. Januar 2013, S. 150 f.

Frage nach dem günstigsten Preis bringt als solches bereits die Orientierung am Preis-Leistungs-Verhältnis unter Berücksichtigung des Qualitätswettbewerbs mit sich<sup>15</sup>.

So weit wie das Europäische Parlament wollte aber die Kommission im Rahmen ihres Entwurfs für die Richtlinie 2014/24/EU nicht gehen. Indessen hat sie bereits im Grünbuch festgehalten, dass der Qualitätswettbewerb begünstigt werden kann, indem der Schwerpunkt vom niedrigsten Anfangspreis auf die niedrigsten Lebenszykluskosten verlagert wird<sup>16</sup>. Art. 67 Abs. 2 der Richtlinie 2014/24/EU ist insoweit ein Kompromiss, was sogleich näher auszuführen sein wird. Für das Verständnis wichtig ist die Klarstellung, dass nun das wirtschaftlich günstigste Angebot nicht mehr eine von zwei Alternativen ist wie nach der Richtlinie 2004/18/EG, sondern zum Oberbegriff wird<sup>17</sup>. Zur Ermittlung desselben werden gemäß Art. 67 Abs. 2 der Richtlinie 2014/24/EU im Ergebnis drei Varianten angeboten: Der Zuschlag nach dem niedrigsten Preis, der Zuschlag nach den niedrigsten Kosten (etwa nach der Lebenszykluskostenrechnung gemäß Art. 68 der Richtlinie) oder der Zuschlag nach dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis. Zugleich enthält der Erwägungsgrund 92 ein Entgegenkommen an das Parlament, wenn dort – und dies im Unterschied zum Entwurf der Kommission – festgehalten wird, dass öffentliche Auftraggeber zur Wahl von Zuschlagskriterien ermutigt werden sollten, mit denen sie qualitativ hochwertige Bauleistungen, Lieferungen und Dienstleistungen erhalten können, die ihren Bedürfnissen optimal entsprechen. In dieselbe Richtung bewegt sich das europäische Vergaberecht, wenn in Artikel 67 Abs. 2 der neuen klassischen Richtlinie gesagt wird, die Mitgliedstaaten können vorsehen, dass die öffentlichen Auftraggeber nicht den Preis oder die Kosten allein als einziges Zuschlagskriterium verwenden dürfen<sup>18</sup>. Das ist angesichts der Sintesi-Rechtsprechung des EuGH besonders wichtig. Mit diesem Entscheid ist festgehalten worden, dass eine generelle Beschränkung des nationalen Gesetzgebers auf den niedrigsten Preis als Zuschlagskriterium unzulässig ist<sup>19</sup>. Das Ermessen der Auftraggeberin soll insoweit nicht über Gebühr eingeschränkt werden. Neu sagt die Richtlinie 2014/24/EU ausdrücklich, dass das Gegenteil, nämlich die Verpflichtung durch nationales Gesetz auf den Zuschlag nach dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis, zulässig ist. In gleicher Weise kann der Zuschlag nach dem niedrigsten Preis oder den niedrigsten Kosten auf bestimmte Kategorien von öffentlichen Auftraggeberinnen oder bestimmte Arten von Aufträgen beschränkt werden. Umgekehrt soll das beste Preis-Leistungs-Verhältnis nicht nur anhand

---

<sup>15</sup> Vgl. dazu mutatis mutandis Braun/Kappenmann, Die Bestimmung des wirtschaftlichsten Bieters nach den Zuschlagskriterien der Richtlinie 2004/18/EG, in: NZBau 2006, S. 544 ff., insb. S. 545.

<sup>16</sup> Grünbuch, a.a.O. [Fn. 13], S. 5

<sup>17</sup> Dies erhellt aus dem Erwägungsgrund 89 der Richtlinie 2014/24/EU; Hettich, in: Soudry/Hettich (Hrsg.), Das neue Vergaberecht – Eine systematische Darstellung der neuen EU-Richtlinien 2014, Köln 2014, S. 62

<sup>18</sup> Vgl. dazu auch den Erwägungsgrund 90 der Richtlinie 2014/24/EU

<sup>19</sup> Urteil des EuGH in der Rechtssache C-247/02 vom 7. Oktober 2004, Rdnr. 38 ff.

„kostenfremder“ Kriterien ermittelt werden<sup>20</sup>. Vielmehr soll das beste Preis-Leistungs-Verhältnis stets eine Preis- oder Kostenkomponente enthalten<sup>21</sup>. Es bleibt abzuwarten, inwieweit der deutsche Gesetzgeber von diesem Regelungsspielraum Gebrauch macht<sup>22</sup>. Zusammenfassend sind wir jetzt in gewisser Weise dort, wo Dreher immer schon hinwollte, wenn er zu § 97 GWB festgehalten hat, dass man – ganz im Sinne der Kommission – eigentlich vom besten Kosten-Leistungs-Verhältnis und nicht vom besten Preis-Leistungs-Verhältnis sprechen sollte<sup>23</sup>. Folgerichtig sprechen Soudry/Hettich für das neue EU-Vergaberecht zutreffend vom Primat des wirtschaftlich günstigsten Angebots, womit aber nach der neuen Terminologie eigentlich der Primat des besten Preis-Leistungs-Verhältnisses gemeint ist<sup>24</sup>. Oder im Umkehrschluss: Abweichend von der bisherigen Regelung der Richtlinie 2004/18/EG misst der EU-Gesetzgeber dem reinen Preiswettbewerb zukünftig nur eine nachrangige Bedeutung bei<sup>25</sup>.

## V. Fazit mit Blick auf die nachhaltige Beschaffung

Wir erinnern uns an die anfangs formulierte Arbeitshypothese, wonach das neue EU-Vergaberecht einen Kulturwandel intendiert im Sinne einer Bewegung weg vom niedrigsten Preis hin zum besten Preis-Leistungs-Verhältnis. Diese Neudefinition ist zugleich methodische Voraussetzung für die Integration von Nachhaltigkeitsaspekten ins Vergaberecht. Die Internalisierung von externen Umweltkosten, wie sie Art. 68 Abs. 1 b) der Richtlinie 2014/24/EU erlaubt, passt mit der Frage allein nach dem niedrigsten Preis zusammen wie die sprichwörtliche Faust aufs Auge. Es braucht also für den „strategic use“ des öffentlichen Beschaffungswesens im Sinne der Strategie „Europa 2020“<sup>26</sup> einen neuen Begriff des wirtschaftlich günstigsten Angebots, den das EU-Vergaberecht nun definiert bzw. bereitstellt. Damit geht die Richtlinie zwar nicht ganz so weit, wie es das Parlament gerne gesehen hätte, aber die Beschreibung der dargestellten Rechtsänderung als Paradigmenwechsel ist aus gesamteuropäischer Sicht keineswegs übertrieben. Denken Sie immer daran, dass es nicht überall in Europa § 97 Abs. 5 GWB mit Art. 67 der Richtlinie 2014/24/EU zu vergleichen gilt! (Immerhin darf festgestellt werden, dass die Schweiz insoweit nahezu perfekt EU-kompatibel wäre.) Zu dieser Entwicklung wiederum passt eine gewisse ideologische Entkrampfung in Bezug auf die Berücksichtigung namentlich ökologischer Aspekte,

---

<sup>20</sup> Erwägungsgrund 92 der Richtlinie 2014/24/EU; Soudry/Hettich, a.a.O. [Fn. 17], S. 63

<sup>21</sup> Erwägungsgrund 90 der Richtlinie 2014/24/EU

<sup>22</sup> Soudry/Hettich, a.a.O. [Fn. 17], S. 64

<sup>23</sup> Dreher, in: Dreher/Stockmann (Hrsg.), Kartellvergaberecht, München 2008, Rn. 214 zu § 97 GWB mit Fn. 446; vgl. dazu auch Opitz, Der Wirtschaftlichkeitsbegriff des Kartellvergaberechts, in: NZBau 2001, S. 12

<sup>24</sup> Soudry/Hettich, a.a.O. [Fn. 17], S. 62

<sup>25</sup> Soudry/Hettich, a.a.O. [Fn. 17], S. 64

<sup>26</sup> Siehe dazu namentlich den Erwägungsgrund 95 der Richtlinie 2014/24/EU

wie sie etwa aus der Darstellung von Brackmann sichtbar wird<sup>27</sup>. In diesem Sinne hat auch Fridhelm Marx anlässlich der forum vergabe Gespräche 2013 geraten, die Fundamentalopposition gegen „vergabefremde“ Aspekte aufzugeben und sich vielmehr zu überlegen, ob und inwieweit gewisse Gesichtspunkte in welchen vergaberechtlichen Kategorien sinnvoll umsetzbar seien. Wenn damit zugleich erreicht werden könne, dass der vergaberechtliche Flickenteppich durch die Landesvergabegesetze in Deutschland verkleinert werde, sei es umso besser<sup>28</sup>. Zudem hält Schäfer zum Green Public Procurement fest, dass diesbezüglich auch der Umstand eine Rolle spielt, dass die europäische und vor allem die deutsche Industrie nach hohen Aufwendungen zur Einhaltung stetig verschärfter EU-Umweltvorschriften inzwischen Produkte und Dienstleistungen anbietet, die im Vergleich zu Wettbewerbern aus anderen Weltregionen umwelttechnisch oft überlegen sind, was diesen Angeboten Wettbewerbsvorteile einbringen kann und Umweltkriterien auf dem globalen Markt einen neuen Stellenwert beilegt<sup>29</sup>. Das zeigt, was „Europa 2020“ eigentlich meint: Ökoinnovation ist nicht nur Umwelt-, sondern auch Industriepolitik.

## VI. Fazit mit Blick auf die Umsetzung der neuen EU-Richtlinien

Von den Ideen des europäischen Parlaments ist das Konzept des § 97 Abs. 5 GWB nach der hier vertretenen Auffassung nicht sehr weit entfernt. Denn auch zum geltenden deutschen Recht wird festgehalten, dass sich die Vergabe an das wirtschaftlich günstigste Angebot und damit (im Regelfall) am besten Preis-Leistungsverhältnis orientiert<sup>30</sup>. Außerdem wird präzisierend ausgeführt, dass es der öffentlichen Auftraggeberin „in geeigneten Fällen“ (sic!) – z.B. bei der Nachfrage nach homogenen Massengütern – möglich sein muss, ausschließlich den Preis als Kriterium für die Bestimmung des wirtschaftlich günstigsten Angebots anzugeben<sup>31</sup>. Soweit unter Bezugnahme auf die Richtlinie 2004/18/EG die Auffassung vertreten worden ist, § 97 Abs. 5 GWB sei richtlinienkonform dahingehend auszulegen, dass öffentliche Auftraggeber die freie Wahl haben zwischen dem Kriterium der Wirtschaftlichkeit und dem Kriterium des niedrigsten Preises<sup>32</sup>, ist einer solchen Rechtsauffassung mit Blick auf die Richtlinie 2014/24/EU nach der hier vertretenen Auffassung der Boden jeden-

<sup>27</sup> Brackmann, Nachhaltige Beschaffung in der Vergabepraxis, in: VergabeR 2014, S. 310 ff.; vgl. zum Ganzen die Eckpunkte zur Reform des Vergaberechts vom 7. Januar 2015 (Beschluss des Bundeskabinetts)

<sup>28</sup> Sechzehnte forum vergabe Gespräche 2013, S. 186 in Verbindung mit der Abbildung S. 188

<sup>29</sup> Schäfer, Green Public Procurement im Rahmen der EU-Umwelt- und Nachhaltigkeitspolitik, in: Priess/Lau/Kratzenberg (Hrsg.), Wettbewerb – Transparenz – Gleichbehandlung, Festschrift für Fridhelm Marx, München 2013, S. 657 ff., insb. S. 660

<sup>30</sup> Vgl. dazu etwa Fehling, in: Pünder/Schellenberg (Hrsg.), Vergaberecht, 2. Auflage, Baden-Baden 2015, Rz. 180 zu § 97 GWB, oder Soudry/Hettich, a.a.O. [Fn. 17], S. 64

<sup>31</sup> Dreher, a.a.O. [Fn. 23], Rz. 219 zu § 97 GWB; Soudry/Hettich, a.a.O. [Fn. 17], S. 64

<sup>32</sup> So etwa Hölzl, in: Montag/Säcker (Hrsg.), Münchener Kommentar, Band 3: Beihilfen- und Vergaberecht, München 2011, Rz. 269 zu § 97 GWB

falls entzogen. Es steht mir nicht zu, als von der Umsetzung nicht Betroffener Forderungen zur Neuformulierung des GWB zu stellen. Nichtsdestoweniger möchte ich etwas Werbung für die Schweizer Lösung gemäß Art. 21 BöB machen<sup>33</sup>, wonach die Tatsache, dass sich die öffentliche Auftragsvergabe auf das beste Preis-Leistungs-Verhältnis abzielt, als allgemeine Maxime des Vergaberechts ausdrücklich formuliert wird.

---

<sup>33</sup>Vgl. zum Ganzen Steiner, Nachhaltige öffentliche Beschaffung – ein Blick auf das Vergaberecht des Bundes und die Perspektiven, in: Zufferey/Stöckli (Hrsg.), Aktuelles Vergaberecht 2014, Zürich 2014, S. 149 ff., insb. S. 165 ff.