

Was gehört in welcher Phase des Vergabeverfahrens in den Vergabevermerk?

Phase	Feststellungen	Entscheidungen
Vorfeld	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wie wurde der Bedarf ermittelt? ▪ Wie hoch ist der geschätzte Auftragswert? ▪ Auf welcher Grundlage wurde der geschätzte Auftragswert ermittelt? ▪ Sind ausreichende Finanzmittel vorhanden? 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Warum wird auf Markterkundung verzichtet?
Vorbereitung	<p>Besondere Umstände, die den Verzicht auf eine Öffentliche Ausschreibung rechtfertigen können,</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ eine einheitliche Vergabe erforderlich machen, ▪ spezielle Eignungsanforderungen erforderlich machen, ▪ eine Abweichung vom Grundsatz der produktneutralen Ausschreibung erfordern 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wahl der Verfahrensart ▪ Begründung für Losgrößen oder Begründung für den Verzicht auf die Bildung von Losen ▪ bestimmte Eignungsanforderungen und die Begründung hierfür ▪ Auswahl der Zuschlagskriterien und ihre Gewichtung ▪ Abweichung vom Grundsatz der produktneutralen Ausschreibung und die Begründung hierfür
im Verfahren	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Welche Bieter (Name und Anschrift) haben Vergabeunterlagen angefordert? ▪ einzelne Schritte im Vergabeverfahren mit Datum (z. B. Einstellung der Daten in die Datenbank, Absendung der Unterlagen) ▪ Gab es Nachfragen? ▪ Wurden nachträgliche Bieterinformationen versendet? ▪ Wann und an wen wurden die Bieterinformationen versendet? 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Warum haben Interessenten die Unterlagen nicht erhalten? ▪ Wie und warum wird auf Nachfragen reagiert oder nicht reagiert?
ab Eingang der Angebote	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wann gingen Angebote ein? ▪ Waren die eingegangenen Angebote ordnungsgemäß verschlossen? ▪ Haben die Bieter die Nachfragen ordnungsgemäß beantwortet? 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Begründung dafür, ein Angebot trotz verspäteten Eingangs zu werten
Wertung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ergebnisse der Angebotsprüfung und –wertung ▪ Wurden Nachfragen an die Bieter gerichtet? ▪ Wo enden die Ergebnisse eines externen Gutachters und wo beginnt die eigene Wertung durch den Auftraggeber? 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Begründung für Ausschlüsse ▪ Begründung für Zuschlagserteilung ▪ Begründung für Nachfragen ▪ Begründung dafür, warum ein Nebenangebot als gleichwertig bewertet wurde

(in Anlehnung an: ZEISS, Sichere Vergabe unterhalb der Schwellenwerte, 2. Auflage, Bundesanzeiger Verlag, Köln, 2012)