

### MEINUNG AUS DEM MARKT

**Dr. Robert Dekena, Inhaber der Dokulog Dokumentenlogistik & Managementberatung in Bergisch Gladbach, kommentiert den Bericht „Behördengeschäft – „Flickenteppich zusammenweben“ aus der INFO-MARKT-Ausgabe Nr. 24/2025 wie folgt:**

In der Ausgabe 24/2025 veröffentlicht der INFO@MARKT eine Übersicht über die länder-spezifischen Schwellenwerte für Vergaben unterhalb der euro-paweiten Ausschreibungen. Die Vergabe-Landkarte des Bitkom zielt zwar in erster Linie auf Start-ups, zeigt aber auch gut den „Flickenteppich“ in den einzelnen Bundesländern. Nun ist die Aufstellung des Bitkom nicht die einzige zum Thema. Auch die Auftragsberatungsstellen der IHK geben eine solche Übersicht her-aus. Auffällig ist dabei, dass sich diese an einigen Stellen zu den Angaben des Bitkom unterschei-det. Allein diese Tatsache zeigt die Unterschiede der Vergabeverfahren in den Bundesländern, denn unterhalb der EU-Schwellenwerte gilt nationales Vergaberecht. Anzuwenden sind die haushaltrechtlichen Vorschriften des Bundes, des jeweiligen Bun-deslandes oder der Kommunen.

Diese Vorschriften sind in vielen Bundesländern derzeit in Bewegung. So entfallen ab

dem 1. Januar 2026 in Nord-rhein-Westfalen „alle landes-rechtlichen Wertgrenzen für kommunale Vergabeverfahren. Kommunen sind nach Inkraft-treten grundsätzlich erst ab Erreichen der europäischen Schwellenwerte verpflichtet, förmlich auszuschreiben.“ In dem Zusammenhang nennt Ina Scharrenbach (Ministerin für Heimat, Kommunales, Bau und Digitalisierung des Lan-des NRW) das Vergaberecht im Unterschwellenbereich in einem Gastkommentar im Handelsblatt (26.10.2025) ein „Bürokratiemonster“ und spricht vom Ende des „Billigprinzips“. Ab 2026 soll in NRW für Kommunen endlich der „wirtschaftlichste Anbieter“ zählen.

Ich bin kein Vergabeurist, aber begleite seit über 25 Jahren Aus-schreibungen von Behörden aus kaufmännischer Sicht. Und so wundere ich mich gerade:

► Was hat denn das Vergaberecht mit dem „Billigprinzip“ zu tun? Es geht immer um das „wirtschaftlichste Angebot“. Das ändert sich auch nicht durch die Abschaffung der Regeln. Kom-munen bekommen immer mehr Aufgaben von Bund/Land über-tragen und werden dabei nicht auskömmlich finanziert. So bleibt ihnen oft gar nichts anderes übrig, als das billigste Angebot



zu nehmen. Das hat weniger mit dem Vergaberecht als vielmehr mit der jeweiligen Haushaltsslage zu tun.

► Laut Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz ist das vorrangige Ziel des Ver-gaberechts, „durch die wirt-schaftliche und sparsame Ver-wendung von Haushaltsmitteln den Beschaffungsbedarf der öffentlichen Hand zu decken. Durch die Gebote der Gleichbe-handlung, Nichtdiskriminierung und Transparenz soll es einen fairen Wettbewerb zwischen den bietenden Unternehmen sicherstellen und Korruption und Vetternwirtschaft wirk-sam verhindern.“ Nun können die Kommunen gemäß Frau Scharrenbach zukünftig „ihre Verfahren selbst gestalten, solange sie die Grundprinzipien der Vergabe von Transparenz, Wirtschaftlichkeit und Gleich-behandlung einhalten“. Wie sollen Kommunen die rechtssi-chere Einhaltung dieser Grund-prinzipien sicherstellen, wenn

es keine Vorgaben dafür gibt? Möglicherweise reiben sich jetzt erst einmal Anwaltskanzleien die Hände, weil sie den Kommunen entsprechende Vergaberichtlinien verkaufen können.

➤ Warum sollen kleine oder regionale Betriebe mehr Chancen haben, wenn jetzt die Branchengrößen mit ihrer Vertriebspower die Kommunen ohne Regeln beackern können? Viele Vergabestellen – gerade in kleineren Kommunen – sind keine qualifizierten Einkäufer. Sie führen den Vergabeprozess durch, aber verhandeln selten. Es gibt auch Kommunen ohne eigene Vergabestelle. Wer soll in Kommunen die Aufgabe als qualifizierte Einkäufer übernehmen?

➤ Aus meiner Sicht liegen die Beschaffungsprobleme der Kommunen weniger im Vergaberecht als vielmehr in der Bedarfsermittlung und der Markterkundung. Wenn eine Kommune sauber definieren kann, was sie braucht, und nach welchen Kriterien sie bewerten will, dann kann sie das auch problemlos mit den gängigen Verfahren beschaffen. Aber daran hapert es sehr oft. Ohne klare Vorgabe des Beschaffungsgegenstands drohen gescheiterte Vergabeverfahren genauso wie ausufernde Kosten; völlig unabhängig vom Beschaffungsweg.

➤ NRW geht im kommunalen Vergaberecht seinen eigenen Weg. Wie sollen kleinere

Anbieter den Überblick darüber behalten, welche Regeln bei welchem Kunden ggf. noch in einem anderen Bundesland angewendet werden? Bisher galten die Vorgaben zumindest für das jeweilige Bundesland einheitlich. Wenn sich Bieter mit den jeweiligen standardisierten Vorgaben beschäftigen, entsteht Routine. Der Aufwand für das Geschäft mit Behörden sinkt. Wenn sich in NRW jede Kommune eigene Regeln mit eigenen Formularen/ Vorgaben usw. gibt, dann wird es für kleinere Bieter sicherlich nicht einfacher. Der Vertriebsaufwand wird eher steigen. Beschaffungen werden intransparenter, die Einhaltung der Compliance wird schwieriger. ■