



Kompaktüberblick Vergaberecht

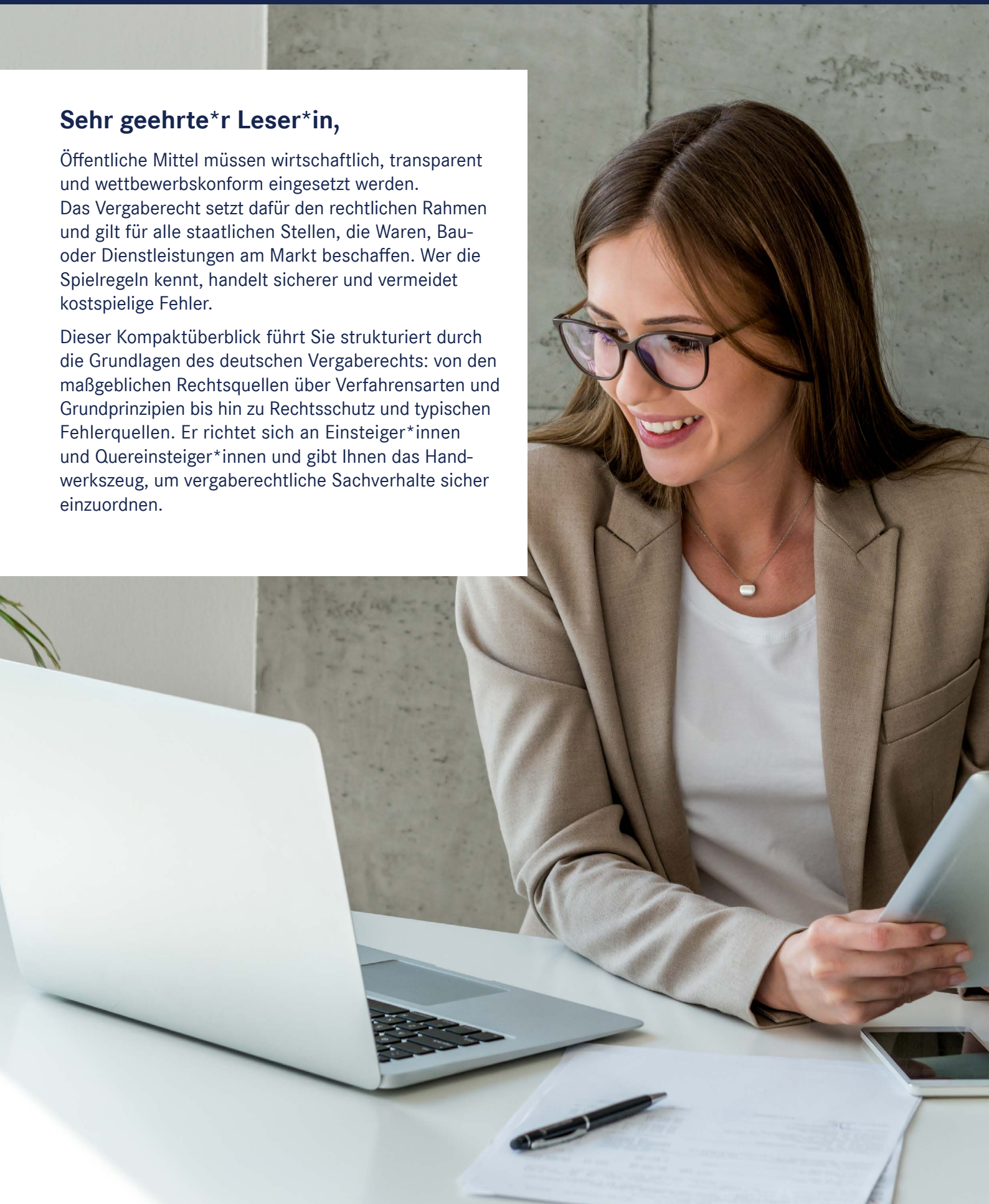
Für Einsteiger*innen und Quereinsteiger*innen

Sehr geehrte*r Leser*in,

Öffentliche Mittel müssen wirtschaftlich, transparent und wettbewerbskonform eingesetzt werden.

Das Vergaberecht setzt dafür den rechtlichen Rahmen und gilt für alle staatlichen Stellen, die Waren, Bau- oder Dienstleistungen am Markt beschaffen. Wer die Spielregeln kennt, handelt sicherer und vermeidet kostspielige Fehler.

Dieser Kompaktüberblick führt Sie strukturiert durch die Grundlagen des deutschen Vergaberechts: von den maßgeblichen Rechtsquellen über Verfahrensarten und Grundprinzipien bis hin zu Rechtsschutz und typischen Fehlerquellen. Er richtet sich an Einsteiger*innen und Quereinsteiger*innen und gibt Ihnen das Handwerkszeug, um vergaberechtliche Sachverhalte sicher einzuordnen.



Kompaktüberblick Vergaberecht für Einsteiger und Quereinsteiger

Grundlagen – Verfahren – Rechtsschutz

Stand: März 2026

GWB – VgV – UVgO – VOB/A

1. Was ist Vergaberecht?

Das Vergaberecht umfasst alle Vorschriften, die regeln, wie die öffentliche Hand Waren, Bau- und Dienstleistungen am Markt beschaffen muss. Es gilt immer dann, wenn staatliche Stellen, also Bund, Länder, Gemeinden und bestimmte andere Einrichtungen, entgeltliche Verträge mit privaten Unternehmen abschließen wollen.

Der Grundgedanke ist einfach: Öffentliche Mittel sollen wirtschaftlich und transparent eingesetzt werden. Gleichzeitig soll ein fairer Wettbewerb für alle Anbieter gewährleistet werden. Das Vergaberecht dient damit sowohl dem Schutz der Steuerzahlenden als auch dem Schutz der bietenden Unternehmen.

Kurz gesagt: Das Vergaberecht enthält die Spielregeln für die öffentliche Beschaffung am Markt.

1.1 Historische Entwicklung

Ursprünglich war das Vergaberecht reines Haushaltsrecht. Es diente allein der möglichst wirtschaftlichen Auftragsvergabe und gewährte einzelnen Bietern keine subjektiven Rechte. Ab 1971 wurde das nationale Recht zunehmend durch das europäische Binnenmarktrecht geprägt. Ziel war ein fairer, grenzüberschreitender Wettbewerb um öffentliche Aufträge.

Durch mehrere EU-Richtlinien entwickelte sich das Vergaberecht schrittweise zu einem Rechtsgebiet, in dem Bieter Verstöße gegen Vergabevorschriften aktiv geltend machen können. Die heute geltende Regelungsarchitektur beruht wesentlich auf den EU-Vergaberichtlinien von 2014, die in Deutschland im Jahr 2016 umgesetzt wurden.

2. Die Struktur des Vergaberechts

Das deutsche Vergaberecht unterscheidet im Wesentlichen nach zwei Kriterien:

2.1 Ober- und Unterschwellenbereich

Die zentrale Weichenstellung im Vergaberecht ist der sogenannte Schwellenwert. Er entscheidet darüber, ob das europäisch geprägte Vergaberecht oder das rein nationale Vergaberecht anzuwenden ist.

2.2 Aktuelle Schwellenwerte

Die EU-Kommission legt die Schwellenwerte in regelmäßigen Abständen neu fest. Maßgeblich ist jeweils der geschätzte Nettoauftragswert.

Für die praktische Anwendung ist immer zu prüfen, welche Schwellenwerte zum Zeitpunkt der Einleitung des Vergabeverfahrens gelten.

Beispielsweise können gelten:

Die jeweils aktuellen Werte sollten vor Anwendung anhand einer amtlichen Quelle überprüft werden.

2.3 Differenzierung nach Auftragsart

Neben dem Auftragswert entscheidet auch die Art des Auftrags über die anwendbaren Vorschriften:

Wichtig ist stets der geschätzte Nettoauftragswert. Optionsrechte, Verlängerungsmöglichkeiten und Bedarfspositionen sind in die Schätzung einzubeziehen.

3. Das Regelungsgefüge – Kaskadenprinzip

Das Vergaberecht ist mehrstufig aufgebaut. Man spricht vom sogenannten Kaskadenprinzip, weil die Regelungen aufeinander aufbauen und sich gegenseitig ergänzen.

3.1 Das GWB als gesetzliche Grundlage

Das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen bildet die zentrale gesetzliche Grundlage für Vergaben oberhalb der Schwellenwerte. Sein vierter Teil gliedert sich insbesondere in:

3.2 Die VgV als zentrale Durchführungsverordnung

Die Vergabeverordnung konkretisiert das GWB für Liefer- und Dienstleistungsaufträge oberhalb der Schwellenwerte. Sie regelt insbesondere die Verfahrensarten sowie die Vorbereitung und Durchführung von Vergabeverfahren. Für Bauaufträge gilt insoweit vorrangig die VOB/A.

4. Grundprinzipien des Vergaberechts

Das Vergaberecht beruht auf mehreren zentralen Grundsätzen, die in § 97 GWB verankert sind. Sie dienen als Orientierung bei nahezu jeder vergaberechtlichen Fragestellung.

4.1 Wettbewerbsgrundsatz

Möglichst vielen geeigneten Unternehmen soll die Teilnahme am Vergabeverfahren ermöglicht werden. Ziel ist ein offener und fairer Wettbewerb um öffentliche Aufträge.

Typische Ausprägungen sind:

Beispiel: Werden Bieterfragen nicht anonymisiert oder nur einzelnen Bietern beantwortet, kann der Wettbewerb verzerrt werden.

4.2 Transparenzgebot

Allen Bietern müssen die wesentlichen Verfahrensinformationen zugänglich sein. Das Vergabeverfahren muss nachvollziehbar und dokumentiert durchgeführt werden.

Dazu gehören insbesondere:

4.3 Gleichbehandlungsgrundsatz und Diskriminierungsverbot

Alle Teilnehmenden am Vergabeverfahren sind gleich zu behandeln. Kein Unternehmen darf ohne sachlichen Grund bevorzugt oder benachteiligt werden.

Wichtige Einzelaspekte sind:

4.4 Mittelstandsinteressen

Öffentliche Aufträge sind grundsätzlich in Fach- und Teillose aufzuteilen, damit auch kleinere und mittlere Unternehmen reale Chancen auf eine Teilnahme haben. Eine Gesamtvergabe ist nur zulässig, wenn wirtschaftliche oder technische Gründe dies rechtfertigen.

4.5 Verhältnismäßigkeitsgrundsatz

Anforderungen an Unternehmen müssen mit dem Auftragsgegenstand in Verbindung stehen und angemessen sein. Der Auftraggeber darf keine unnötig hohen Hürden errichten.

4.6 Wirtschaftlichkeitsgrundsatz

Der Zuschlag ist auf das wirtschaftlichste Angebot zu erteilen. Das ist nicht zwingend das Angebot mit dem niedrigsten Preis. Maßgeblich kann vielmehr auch das beste Preis-Leistungs-Verhältnis sein.

4.7 Anspruch auf Rechtsschutz

Unternehmen haben im Rahmen der gesetzlichen Vorgaben Anspruch auf Rechtsschutz gegen Vergaberechtsverstöße. Im Oberschwellenbereich ist dieser Rechtsschutz besonders ausdifferenziert ausgestaltet.

5. Anwendungsbereich des Vergaberechts

5.1 Persönlicher Anwendungsbereich – öffentliche Auftraggeber

Öffentliche Auftraggeber im Sinne des GWB sind insbesondere:

Bei Fördermitteln ist besondere Vorsicht geboten: Wenn im Zuwendungsbescheid die Beachtung des Vergaberechts vorgeschrieben ist, kann ein schwerwiegender Vergabeverstöß förderrechtliche Konsequenzen haben.

5.2 Sachlicher Anwendungsbereich – öffentliche Aufträge

Ein öffentlicher Auftrag liegt vor, wenn ein öffentlicher Auftraggeber mit einem Unternehmen einen entgeltlichen Vertrag über Liefer-, Bau- oder Dienstleistungen schließt.

Nicht als öffentliche Aufträge gelten unter anderem:

5.3 Sonderfall: Inhouse-Vergaben

Eine Inhouse-Vergabe kann vorliegen, wenn ein öffentlicher Auftraggeber einen Auftrag an eine von ihm beherrschte Einheit vergibt, die er ähnlich wie eine eigene Dienststelle kontrolliert.

Voraussetzungen sind insbesondere:

Liegen diese Voraussetzungen vor, unterliegt die Vergabe nicht dem regulären Vergaberecht.

5.4 Sonderfall: Konzessionen

Eine Konzession liegt vor, wenn die Gegenleistung nicht oder nicht ausschließlich in einer Geldzahlung besteht, sondern im Recht zur Nutzung eines Bauwerks oder zur wirtschaftlichen Verwertung einer Dienstleistung. Wesentlich ist dabei, dass der Konzessionsnehmer ein Betriebsrisiko übernimmt.

6. Verfahrensarten im Überblick

6.1 Vergabeverfahren im Oberschwellenbereich

Im Oberschwellenbereich regeln die VgV beziehungsweise die VOB/A die Verfahrensarten.

Soweit ausreichend geeignete Unternehmen vorhanden sind, sollen grundsätzlich mehrere Unternehmen zur Angebotsabgabe aufgefordert werden.

6.2 Vergabeverfahren im Unterschwellenbereich

Im Unterschwellenbereich kommen insbesondere folgende Verfahren in Betracht:

Welche Anforderungen im Einzelnen gelten, richtet sich nach dem jeweils anwendbaren Regelwerk sowie gegebenenfalls nach Landesrecht und Verwaltungsvorschriften.

7. Phasen eines Vergabeverfahrens

Ein typisches Vergabeverfahren lässt sich in mehrere Phasen gliedern. Je nach Verfahrensart können einzelne Schritte entfallen oder abweichen.

Phase 1: Bedarfsermittlung und Vorbereitung

Wenn absehbar ist, dass ein Auftrag später erweitert werden soll, sollten mögliche Optionen von Beginn an vergaberechtskonform vorgesehen werden.

Phase 2: Bekanntmachung

Phase 3: Prüfung und Wertung der Angebote

Phase 4: Zuschlag und Dokumentation

8. Der Vergabevermerk

Der Vergabevermerk dokumentiert den Ablauf und die wesentlichen Entscheidungen des Vergabeverfahrens. Er muss so geführt werden, dass das Verfahren nachvollziehbar und überprüfbar ist.

8.1 Rechtsgrundlagen

Je nach Vergaberegime ergeben sich die Dokumentationspflichten insbesondere aus:

8.2 Pflichtinhalt

Der Vergabevermerk sollte insbesondere enthalten:

Pauschale oder floskelhafte Begründungen genügen nicht. Die Dokumentation muss konkret, nachvollziehbar und einzelfallbezogen sein.

9. Rechtsschutz im Vergaberecht

Das Vergaberecht kennt je nach Auftragswert unterschiedliche Rechtsschutzmöglichkeiten.

9.1 Rechtsschutz unterhalb der Schwellenwerte

Unterhalb der Schwellenwerte gibt es kein bundeseinheitlich ausgestaltetes Nachprüfungsverfahren wie im Oberschwellenbereich. Rechtsschutz kann sich aber insbesondere aus Landesrecht sowie aus allgemeinen zivil- oder verwaltungsrechtlichen Möglichkeiten ergeben.

9.2 Primärrechtsschutz oberhalb der Schwellenwerte

Im Oberschwellenbereich besteht ein gestuftes Rechtsschutzsystem:

9.3 Sekundärrechtsschutz

Ist der Zuschlag bereits erteilt, kommt in der Regel nur noch Sekundärrechtsschutz in Betracht, etwa durch Schadenersatzansprüche. In besonderen Fällen kann auch die Unwirksamkeit des Vertrags in Betracht kommen.

9.4 Wichtige Fristen

Wichtige Fristen ergeben sich insbesondere aus dem GWB. Dazu gehören etwa:

Da Fristversäumnisse gravierende Folgen haben können, sollten im Einzelfall stets die aktuell geltenden gesetzlichen Vorgaben geprüft werden.

10. Häufige Fehler und praktische Hinweise

Aus der Praxis lassen sich typische Fehlerquellen identifizieren, die Auftraggeber und Bieter kennen sollten.

10.1 Typische Fehler auf Auftraggeberseite

- Fehlende oder unvollständige Leistungsbeschreibung
- Unzulässige Nachverhandlungen nach Angebotsöffnung
- Nicht allen Bietern mitgeteilte Bieterfragen und -antworten
- Unterbliebene Losbildung ohne ausreichende Begründung
- Lückenhafte oder floskelhafte Dokumentation im Vergabevermerk
- Verkennung des Auftragswerts und damit des anzuwendenden Verfahrens
- Unzulässige wesentliche Vertragsänderungen ohne erneutes Vergabeverfahren

10.2 Typische Fehler auf Bieterseite

- Versäumnis der Rügepflicht vor Antragsstellung bei der Vergabekammer
- Verspätete Angebotsabgabe
- Unvollständige Nachweise zur Eignung
- Unzulässige Preisabsprachen mit anderen Bietern

10.3 Rahmenvereinbarungen als Gestaltungsmittel

Rahmenvereinbarungen ermöglichen es, innerhalb eines festgelegten Rahmens Einzelaufträge abzurufen, ohne jedes Mal ein neues vollständiges Vergabeverfahren durchführen zu müssen. Sie sind

ein bewährtes Instrument für wiederkehrende Beschaffungsvorgänge, müssen aber ihrerseits vergaberechtskonform eingerichtet werden.

11. Glossar wichtiger Begriffe

Auftraggeber	Öffentliche Stelle, die Waren, Bau- oder Dienstleistungen beschafft.
Auftragnehmer	Unternehmen, das den Zuschlag erhält und die Leistung erbringt.
Bieter	Unternehmen, das ein Angebot abgibt.
De-facto-Vergabe	Unzulässige Auftragsvergabe ohne vorgeschriebenes Vergabeverfahren.
GWB	Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen. Der 4. Teil enthält die zentrale gesetzliche Grundlage des Vergaberechts.
Inhouse-Vergabe	Vergabe an eine kontrollierte Einheit unter den gesetzlichen Voraussetzungen, ohne Anwendung des regulären Vergabeverfahrens.
Konzession	Vertrag, bei dem der Auftragnehmer oder die Auftragnehmerin als Gegenleistung insbesondere ein Nutzungs- oder Verwertungsrecht erhält und ein wirtschaftliches Risiko trägt.
Schwellenwert	Wertgrenze, ab der das europäisch geprägte Vergaberecht Anwendung findet.
Vergabevermerk	Fortlaufende Dokumentation des Vergabeverfahrens.
Vergabekammer	Stelle, die im Nachprüfungsverfahren über geltend gemachte Vergaberechtsverstöße entscheidet.
VOB/A	Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen, Teil A.
VgV	Vergabeverordnung für Liefer- und Dienstleistungsaufträge im Oberschwellenbereich.
UVgO	Unterschwellenvergabeordnung für Liefer- und Dienstleistungsaufträge unterhalb der Schwellenwerte.

12. Weiterführende Rechtsgrundlagen und Quellen

Die folgenden Rechtsgrundlagen bilden die Grundlage für einen vertiefenden Einstieg in das Vergaberecht:

Empfohlene Quellen

[Gesetze im Internet](#)

[EUR-Lex](#)

[TED - Tenders Electronic Daily](#)

Jeweilige offizielle Landesvergabeportale

Hinweis

Dieser Kompaktüberblick dient der allgemeinen Information und ersten Orientierung. Er ersetzt keine Rechtsberatung im Einzelfall. Da das Vergaberecht laufenden Änderungen durch Gesetzgebung, Rechtsprechung und Verwaltungspraxis unterliegt, sollten im konkreten Fall stets die aktuell geltenden Vorschriften geprüft werden.

Passende Weiterbildungen finden Sie hier:

Weiterbildung zum Thema Recht

Finden Sie aus unserem erstklassigen Weiterbildungsangebot die für Ihre Bedürfnisse passende Fortbildung. Profitieren Sie von unseren maßgeschneiderten Seminaren und Lehrgängen mit erfahrenen, hochkarätigen Experten rund um das Thema Recht. [Jetzt informieren.](#)

e-Learning – Klicken und Lernen

Das FORUM Institut bietet mit hochwertigen e-Learning-Programmen eine flexible Weiterbildungsform. Entscheiden Sie selbst, wann und wo Sie lernen. [Jetzt testen.](#)

Inhouse-Seminare – Maßgeschneiderte Lösungen

Alle unsere Seminare eignen sich auch hervorragend als [Inhouse-Training](#). Jetzt individuelles [Angebot anfordern](#).

Wir garantieren fachlich hochwertige Weiterbildung für Ihren Erfolg – unsere ISO-Zertifizierungen nach 9001 und 21001 unterstreichen dies. [Jetzt informieren](#)