



Bundesamt
für Familie und
zivilgesellschaftliche Aufgaben



Vergaberechtliche Anforderungen für Zuwendungsempfänger am Beispiel von Honorarkräften

für Projekte der ESF Plus-Förderperiode 2021-2027

Inhaltsverzeichnis



1. Einführung
2. Welche Anforderungen an die Vergabe gelten bei Zuwendungen bis 100.000 €?
3. Welche Anforderungen an die Vergabe gelten bei Zuwendungen über 100.000 €?
4. Hinweise zur Abrechnung von Honoraren
5. Übersicht

1. Einführung



1. Einführung
 - a. Relevanz des Vergaberechts für Zuwendungsempfänger
 - b. Wichtige Grundprinzipien des Vergaberechts
 - c. Möglichkeit zur Verwendung von Honorarkräften durch Zuwendungsempfänger
 - d. Bestimmung des Zuwendungswertes
 - e. Bestimmung des Auftragswertes
 - f. Dokumentationspflichten
 - g. Säulen der Vergabe

a. Relevanz des Vergaberechts für Zuwendungsempfänger



- Bei der Beschaffung externer Leistungen wie beispielsweise Honorarkräften unter Verwendung öffentlicher Mittel ist gemäß der gesetzlichen Vorschriften und der Regelungen des Zuwendungsbescheides das Vergaberecht zu beachten
 - Insb.: BNBest-P-ESF-Bund, BNBest-Gk-ESF-Bund, UVgO
- Bei Missachtung der vergaberechtlichen Vorschriften drohen **Kürzungen von bis zu 100 %** der Zuwendungen
 - In Höhe der Kürzungen werden die Kosten nicht erstattet
 - Kürzungen drohen nicht bloß bei fehlerhafter **Durchführung** der Vergabe, sondern bspw. auch bei fehlerhafter **Dokumentation** und fehlerhaften **Nachweisen**

b. Wichtige Grundprinzipien des Vergaberechts



Wettbewerb

Transparenz

Diskriminierungsfreiheit

Wirtschaftlichkeit und
Sparsamkeit

Verhältnismäßigkeit

Grund: durch Vergaberecht soll der **Wettbewerb gefördert** und **sparsame** und **transparente** Verwendung der **öffentlichen Fördergelder** sichergestellt werden

c. Möglichkeit zur Verwendung von Honorarkräften durch Zuwendungsempfänger



- Generell: förderfähig sind **nur** Ausgaben, die der **Erreichung eines der Ziele** des jeweiligen Programms dienen
 - Ziele des jeweiligen Programms ergeben sich aus der Förderrichtlinie
- Normalerweise muss Projekt mit **eigenem Personal** durchgeführt werden
- Aber: **ausnahmsweise** können **Teilbereiche** durch externe Dienstleistungen erledigt werden:
 - Vrss.: Ausgaben dürfen **nicht mehr als 25 % der Ausgaben** des Vorhabenträgers für eigenes Personal im Projekt ausmachen

c. Möglichkeit zur Verwendung von Honorarkräften durch Zuwendungsempfänger



Nicht möglich: Honorarverträge für ...

... Vorstandsmitglieder

... Geschäftsführungen

... GesellschafterInnen

... hauptamtlich bzw.
sozialversicherungspflichtige
MitarbeiterInnen d.
Vorhabenträgers /
Teilvorhabenpartners

... Personalstelle mit
koordinierendem
Anteil

c. Möglichkeit zur Verwendung von Honorarkräften durch Zuwendungsempfänger



- ➔ Außerdem nicht zuwendungsfähig: bei Anlass zur Annahme einer **Interessenvermischung** zwischen **Zuwendungsempfänger** und **Honorarkraft**
 - bspw.
 - bei **gesellschaftsrechtlicher Verbundenheit**, also wenn beide dem gleichen Konzern angehören
 - bei **Interesse am wirtschaftlichen Erfolg** des Vertragspartners
 - bei einem „**Insichgeschäft**“ im Sinne des § 181 BGB (also wenn auf beiden Seiten des Vertrages die gleiche Person steht)

- ➔ **Im Zweifel:** Verträge vorher dem BAFzA zur Prüfung vorlegen und zuwendungsrechtlich genehmigen lassen

c. Möglichkeit zur Verwendung von Honorarkräften durch Zuwendungsempfänger



- Wenn **bereits Vertragsbeziehungen** mit der jeweiligen Honorarkraft bestehen:
 - Eine **Beschäftigung ist zwar möglich**, es muss aber trotzdem für den neuen Förderzeitraum das jeweilige notwendige Vergabeverfahren durchlaufen werden
 - Also: nur weil aufgrund bestehender Geschäftsbeziehungen die jeweilige Honorarkraft günstigere Konditionen bietet oder ihre Kompetenz bereits bekannt ist, entbindet dies **nicht** von der Durchführung eines (neuen) Vergabeverfahrens

c. Möglichkeit zur Verwendung von Honorarkräften durch Zuwendungsempfänger



- Vertragsform: Honorarvertrag muss zwingend ein Dienstvertrag sein
 - Der Abschluss eines Werkvertrages ist NICHT möglich
 - Unterschied:
 - Dienstvertrag verpflichtet zum Tätigwerden **unabhängig** vom Erfolg
 - Bspe.: Unterrichtsvertrag, Beratervertrag, Arbeitsvertrag
 - Werkvertrag verpflichtet zur **Erstellung eines Werks** (also eines konkreten Arbeitsergebnisses) und entlohnt erst nach dessen Fertigstellung und Abnahme
 - Bspe.: Reparatur, Beförderung, Herstellung von Bauwerken

c. Möglichkeit zur Verwendung von Honorarkräften durch Zuwendungsempfänger



Mindestinhalt des Vertrages:

Namen der Vertragspartner

Laufzeit des Honorarvertrags

Vertragsgegenstand/Grund der Beschäftigung

- Konkrete Beschreibung der zu erledigenden Tätigkeiten im Vorhaben

Anzahl der zu leistenden Stunden bzw. Tage

Honorar pro Stunde und voraussichtliche Gesamtsumme der reinen Honorarkosten

- ohne Sachausgaben und Reisekosten

Separate Ausweisung von sämtlichen Sachausgaben und Reisekosten

d. Bestimmung des Zuwendungswertes



- Ist entscheidend für die anwendbaren Vorschriften, aus denen sich dann die jeweiligen vergaberechtlichen Pflichten ergeben
 - Vor allem relevant, ob Zuwendung 100.000 € übersteigt oder nicht
- Entscheiden ist der Wert der Zuwendung

e. Bestimmung des Auftragswertes



- Entscheidend immer der **Netto-Auftragswert** = Auftragswert ohne Umsatzsteuer
 - also bei 19 % Mehrwertsteuer:
 - ⇒ 1.100 € Brutto-Auftragswert = 924,37 € Netto-Auftragswert
- Muss so genau wie möglich **geschätzt** werden
 - Auftragsgegenstand (Leistungsumfang) definieren
 - Leistungszeitraum festlegen (wenn nicht möglich: Laufzeit 4 Jahre)
 - U.a. müssen auch voraussichtliche Stundensätze und Gesamtstunden dargestellt werden

e. Bestimmung des Auftragswertes



- Einbeziehung **aller gleichartiger Tätigkeiten** innerhalb eines Bewilligungszeitraums
 - Wenn ein sachlicher und funktionaler Zusammenhang besteht, müssen die jeweiligen Tätigkeiten als ein Auftrag betrachtet werden
 - **Nicht zulässig**: Unterteilung von Auftrag in Teilaufträge, um Auftragswert zu verringern und dadurch eine mit weniger Aufwand verbundene Vergabeart zu wählen
 - Bsp.: Eine Schulung (Wert 750 €) wird zweimal von demselben Dozenten durchgeführt
 - Bei einem Auftragswert bis 1.000 € wäre kein Vergabeverfahren durchzuführen, über 1.000 € gelten strengere Regeln
 - Eine Unterteilung der Schulung in zwei gesonderte Aufträge von je 750 € wäre unzulässig, der Wert des Auftrags ist hier 1.500 €
- ⇒ Grund: sachlicher und funktionaler Zusammenhang zwischen den Schulungen

f. Dokumentationspflichten



- Jede Vergabeentscheidung muss dokumentiert und ausreichend begründet werden
 - Von Anfang an! ⇒ also nicht erst ab Zuschlag, sondern auch bereits die **Vorüberlegungen** und der **Vergabetext**
 - ⇒ Auch den Inhalt dokumentieren
 - ↳ Bzgl. Vergabetext also bspw.:
 - > NICHT: „Bieter wurden per E-Mail kontaktiert“
 - > Sondern: Was genau wurde dem (möglichen) Bieter geschrieben/gesagt?
- Was konkret dokumentiert werden muss, hängt auch vom Vergabeverfahren ab (mehr dazu später)

g. Säulen der Vergabe



Vertrag und Leistungsbestimmungen

- Was genau wird vom Auftraggeber verlangt?
- Muss so präzise wie möglich sein

Eignung

- Was zeichnet den jeweiligen Auftragnehmer aus? Warum hat er die Möglichkeit, den Auftrag zu erfüllen?
- Bspw.: Erfahrung, Effizienz, Fachkunde, Verlässlichkeit

Zuschlagskriterien

- Was bietet der Auftragnehmer zur Erfüllung des Auftrags an? Warum ist er der einzig richtige, um den Auftrag am wirtschaftlichsten zu erfüllen?
- Bspw. bzgl. eingesetztem Personal: Erfahrung, Organisation, Qualifikation
- Bspw. bzgl. Unternehmen: Liefertermin, Verfügbarkeit, Kundendienst

2. Welche Anforderungen an die Vergabe gelten bei Zuwendungen bis 100.000 €?



2. Welche Anforderungen an die Vergabe gelten bei Zuwendungen **bis** 100.000 €?
- a) Netto-Auftragswert **bis** 1.000€ (ab 1. Januar 2025 bis Dezember 2025: 15.000€)
- b) Netto-Auftragswert **über** 1.000€ (ab 1. Januar 2025 bis Dezember 2025: 15.000€)

a. Netto-Auftragswert bis 15.000€ im Jahr 2025



- Ein konkretes Verfahren muss hier nicht eingehalten werden; ein Direktauftrag ist möglich.
- Ausreichend ist eine Vergabe unter Berücksichtigung der **Wirtschaftlichkeit** und **Sparsamkeit**
 - nicht zwingend das Angebot mit niedrigstem Angebotspreis
 - wichtig ist das **optimale Preis-Leistungsverhältnis**
- Kriterien zur Ermittlung des wirtschaftlichsten Angebots:
 - Beispiele finden sich in § 43 Abs. 2 UVgO
 - bspw.: Qualität der Leistung, Qualifikation des konkret eingesetzten Personals, Leistungstermine, Preis
 - NICHT Eignungsgesichtspunkte (Vorerfahrungen, Referenzen u.ä.)

b. Netto-Auftragswert **über** 15.000€



Verfahren

- Grds. **Einholung** von mindestens **3 schriftlichen Angeboten**
 - Also: mindestens 3 geeignete Anbieter werden schriftlich aufgefordert, ein Angebot abzugeben
 - **Wichtig:** Bloße Aufforderung an 3 Anbieter **nicht** ausreichend, wenn **weniger** als 3 verwertbare Angebote eingehen
 - Hier muss bereits klar die benötigte Leistung sowie die Auswahlkriterien für den Zuschlag festgelegt werden
 - *Bspw.: Wenn 4 Anbieter angeschrieben werden, und davon drei mangels Bezugs zum Projekt gar kein Angebot abgeben, so ist dies normalerweise nicht ausreichend! Grundsätzlich müssen also weitere Anbieter angeschrieben werden, bis 3 Angebote vorliegen.*

b. Netto-Auftragswert über 15.000€



Verfahren

- ➔ Wenn ausnahmsweise weniger als 3 schriftliche Angebote eingeholt werden können:
 - Begründen und aktenkundig machen!
 - Beachte: Die Begründung, dass nur ein Unternehmen in Betracht kommt, weil die Leistung einzigartig sei, ist sehr restriktiv zu verwenden
 - Insb. nur aus technischen oder rechtlichen Gründen zulässig
 - Wenn es also Anbieter gibt, die vergleichbare Leistungen anbieten, sind diese in den Kreis der geeigneten Anbieter einzubeziehen und hinsichtlich eines Angebotes anzufragen

b. Netto-Auftragswert **über** 15.000€



Verfahren

- ➔ **Wirtschaftlichstes Angebot** soll letztendlich den Zuschlag erhalten
 - Kriterien wie oben genannt, also insb. nicht alleine der Preis ausschlaggebend, sondern das Preis-Leistungs-Verhältnis
 - Also: Entscheidung über die Auswahl des Beauftragten nach den vorher festgelegten **Auswahlkriterien** (Preis, Qualität, Konzept usw.) und deren **Gewichtung**
 - Auch hier wichtig, dass die **Eignungsgesichtspunkte** (Vorerfahrungen, Referenzen usw.) **nicht in die Abwägung einbezogen** werden dürfen!

b. Netto-Auftragswert **über** 15.000€



Dokumentation

- **Protokollierung** der Preisabfragen/Angebotseinholung
 - **Sämtliche Unterlagen** hinsichtlich des **gesamten** Prozesses sind aufzubewahren
 - Also von **Vorüberlegungen** bis **Auftragsvergabe** muss sich der gesamte Prozess **lückenlos nachvollziehen** lassen!
 - Auch nach Abschluss der Auftragserteilung sind die Dokumente aufzubewahren
 - Vergabevermerk des BAFzA verwenden!

b. Netto-Auftragswert über 15.000€



3. Welche Anforderungen an die Vergabe gelten bei Zuwendungen über 100.000 €?



3. Welche Anforderungen an die Vergabe gelten bei Zuwendungen über 100.000 €?
 - a. Anwendbare Vorschriften
 - b. Verwendung freiberuflicher Leistungen
 - c. Wahl der Verfahrensart (§ 8 UVgO)
 - d. Verfahrensarten
 - e. Dokumentation des Vergabeverfahrens (§ 6 UVgO)

a. Anwendbare Vorschriften



- ➔ Bei Zuwendungen über 100.000 € gelten insb. gemäß 3.1 BNBest-P-ESF-Bund die meisten Vorschriften der UVgO
- ➔ Ausgenommen von der Anwendungspflicht bei der UVgO:
 - § 22 zur Aufteilung nach Losen,
 - § 28 Absatz 1 Satz 3 zur Veröffentlichung von Auftragsbekanntmachungen,
 - § 30 zur Vergabebekanntmachung,
 - § 38 Absatz 2 bis 4 zu Form und Übermittlung der Teilnahmeanträge und Angebote,
 - § 44 zu ungewöhnlich niedrigen Angeboten,
 - § 46 zur Unterrichtung der Bewerber und Bieter

b. Verwendung freiberuflicher Leistungen



→ Wenn:

- Leistung im Rahmen einer freiberuflichen Tätigkeit angeboten wird
- **oder** Leistung am Markt im Wettbewerb mit freiberuflichen Leistungen steht
- „Freiberufliche Leistung“ = Selbständige, eigenverantwortliche und fachlich unabhängige Arbeit, die auf eigener Fachkenntnis, eigener Erfahrung und einer schöpferischen Begabung beruht sowie in aller Regel eine wissenschaftliche oder künstlerische Ausbildung durch Hoch- oder Fachhochschulstudium voraussetzt.
 - siehe vor allem die Auflistung in § 18 Abs. 1 Nr. 1 EStG

b. Verwendung freiberuflicher Leistungen



→ Dann:

- gilt kein formales Verfahren (§ 50 UVgO)
- Aber: es ist **so viel Wettbewerb wie möglich** zu schaffen
 - daher: mindestens 3 schriftliche Angebote einholen
 - Aufforderung für 3 Angebote nicht ausreichend, wenn weniger als 3 verwertbare Angebote eingehen
 - Wenn doch weniger Angebote: begründen und aktenkundig machen
- Auswahl des wirtschaftlichsten Angebotes

c. Wahl der Verfahrensart (§ 8 UVgO)



- Frage: **Welche Leistungen** sollen für **welchen Zeitraum** vergeben werden?
- Die Antwort ist Grundlage für die **Schätzung des Auftragswertes** und daher für die **Verfahrensart**.

c. Wahl der Verfahrensart (§ 8 UVgO)

Geschätzter Netto-Auftragswert bis 1.000€ (ab 1. Januar 2025 bis 15.000€)

- ➔ keine Notwendigkeit zur Durchführung eines Vergabeverfahrens
- ➔ stattdessen **Direktauftrag (§ 14 UVgO)** möglich
- ➔ Berücksichtigung von Wirtschaftlichkeit und Sparsamkeit
- ➔ Auftraggeber soll zwischen beauftragten Unternehmen wechseln

c. Wahl der Verfahrensart (§ 8 UVgO)



Geschätzter Netto-Auftragswert über 1.000€ (ab 1. Januar 2025 15.000€)

→ Normalerweise Wahl zwischen

- Öffentlicher Ausschreibung (§ 9 UVgO)
- Beschränkter Ausschreibung mit Teilnahmewettbewerb (§ 10 UVgO)

→ Ausnahmsweise

- Beschränkte Ausschreibung ohne Teilnahmewettbewerb (§ 11 UVgO)
- Verhandlungsvergabe (mit oder ohne Teilnahmewettbewerb) (§ 12 UVgO)

d. Vergabearten



Ausnahmefall

- ➔ Aufträge bei einem geschätzten Netto-Auftragswert von 15.000,01 EUR bis 25.000,00 EUR können im Wege der Verhandlungsvergabe ohne Teilnehmerwettbewerb als Ausnahmetatbestand vergeben werden.
- ➔ Ausreichend ist die Einholung von drei schriftlichen Vergleichsangeboten

d. Vergabearten

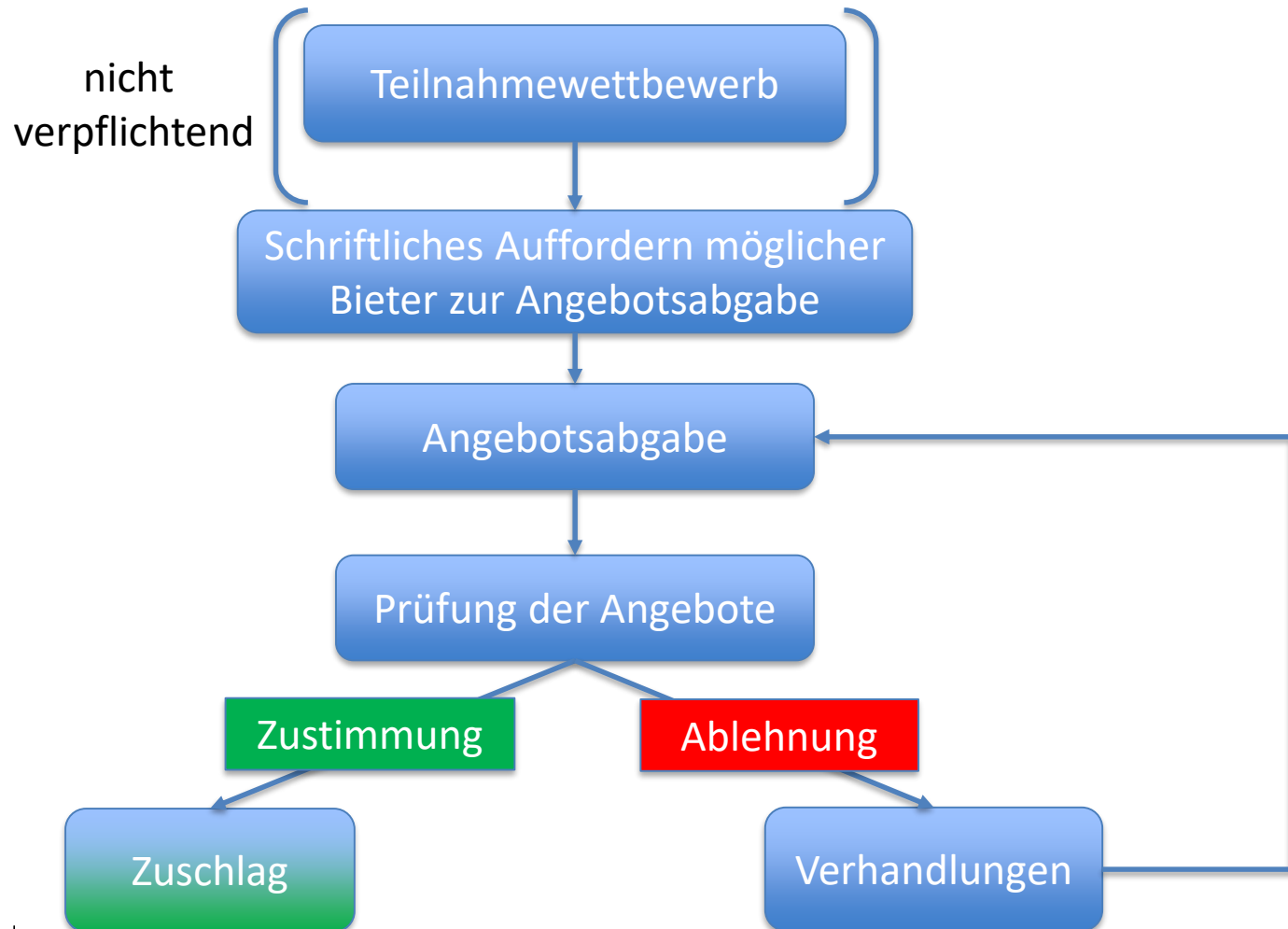


Verhandlungsvergabe (§ 12 UVgO)

- Vrss.: wenn ein Ausnahmetatbestand des § 8 Abs. 4 UVgO erfüllt ist
 - insb.: Geschätzter **Netto-Auftragswert 15.000,01€ bis 25.000€** (§ 8 Abs. 4 Nr. 17 UVgO)
- Wichtig: bei den Verhandlungen ist zu beachten:
 - Mindestanforderungen oder Zuschlagskriterien des Auftrags dürfen nicht geändert werden
 - Gleichbehandlung der Bieter
 - Dokumentation der Verhandlungsrunden!

d. Vergabearten

Verhandlungsvergabe (§ 12 UVgO)



e. Dokumentation des Vergabeverfahrens (§ 6 UVgO)



Vollständige Vergabedokumentation beinhaltet:

→ 1. Vorbereitender Vermerk

- Benennung der Personen, die an der Vergabe beteiligt sind
- Bestätigung, dass keine dieser Personen wegen Interessenkonflikt ausgeschlossen ist
- Bestätigung, dass weder Mitglieder der Geschäftsführung, noch Vorstandsmitglieder, noch hauptamtliche Mitarbeitende auf beiden Seiten beteiligt sind (Interessenkonflikt dem Grunde nach)
- Kurze inhaltliche Darstellung des Auftrags (inkl. zeitlicher Rahmen) und Bestätigung seiner Notwendigkeit
- Geschätzter Auftragswert (ohne USt) und einschlägiger Schwellenwert
- Festlegung der Vergabeart (mit Ausführung, ob es sich um einen Liefer-, Dienstleistungsvertrag oder eine freiberufliche Leistung handelt)

e. Dokumentation des Vergabeverfahrens (§ 6 UVgO)



Vollständige Vergabedokumentation beinhaltet:

➤ 4. geschlossener Dienstleistungsvertrag

- Name der Vertragspartner
- Vertragsgegenstand
- ggfs. Anzahl der zu leistenden Stunden/Tage
- Stundensatz

➤ 5. Rechnung

4. Hinweise zur Abrechnung von Honoraren



4. Hinweise zur Abrechnung von Honoraren
 - a. Realkostenprinzip
 - b. Ermittlung der Honorarhöhe
 - c. Nachweis der Kosten
 - d. Aufwandsentschädigung für Ehrenamtliche
 - e. Stornokosten

a. Realkostenprinzip



- Nur die tatsächlich entstandenen Kosten dürfen abgerechnet werden (Art. 53 Abs. 1 Buchst. a VO (EU) 2021/1060)

b. Ermittlung der Honorarhöhe



→ Bezugsgröße

- Vergleichbare Tätigkeiten des Projektpersonals
- Marktüblicher Rahmen
- Höchstbeträge (inklusive USt.)
 - Stundensatz: 250,00 € bezogen auf 60 Minuten
 - Tagessatz: 1.500,00 € mindestens 6 Zeitstunden, ohne Pausen
 - Jahressatz: 78.000,00 € bezogen auf das Kalenderjahr ist der Betrag um jeweils 1/12 zu kürzen, sofern in einem Monat keine Dienstleistung erbracht wurde
- Bei sich inhaltlich wiederholenden Dienstleistungen: Verringerung der Maximalbeträge um 25%
 - Grund: geringerer Vorbereitungsbedarf, da vorhandene Unterlagen genutzt werden können

c. Nachweis der Kosten



➤ Folgendes muss im Fördermittelportal hochgeladen und ggfs. auf Anforderung vorgelegt werden:

- Honorarvertrag
- Qualifikationsnachweis der Honorarkraft
- Honorarrechnung (mit jeweils separater Ausweisung der reinen Honorarausgaben, Sachausgaben und Reisekosten)
- Zahlungsflussnachweis
- Teilnehmendenliste

d. Aufwandsentschädigung für Ehrenamtliche



- Möglichkeit der Verwendung von Ehrenamtlichen zur Begleitung der Umsetzung der Ziele des jeweiligen Programms
 - Nicht zur vollständigen Umsetzung ausschließlich durch Ehrenamtliche
- Vrss.:
 - Erfüllung der gesetzl. Bestimmungen zur Ehrenamts- und Übungsleiterpauschale (§§ 3 Nr. 26, 26a EStG)
 - Erforderliche Nachweise (siehe unten)
- Abrechnung bis zum maximalen Betrag von 840 € (Ehrenamtspauschale) bzw. 3.000 € (Übungsleiterpauschale)

d. Aufwandsentschädigung für Ehrenamtliche



- ➔ Erforderliche Nachweise für **ÜbungsleiterInnen**:
 - Honorarvertrag
 - Qualifikationsnachweis der Honorarkraft
 - Rechnung der Honorarkraft
 - Stundennachweis
 - Nachweis des Zahlungsflusses
- ➔ weiterhin bei einem zur Stichprobe ausgewählten Beleg:
 - Vergabedokumentation
 - Vergabevermerk
 - Eingegangene Angebote

d. Aufwandsentschädigung für Ehrenamtliche



➤ Erforderliche Nachweise für **ehrenamtlich Tätige**:

- Ehrenamtsvertrag
- Stundennachweis
- Nachweis des Zahlungsflusses

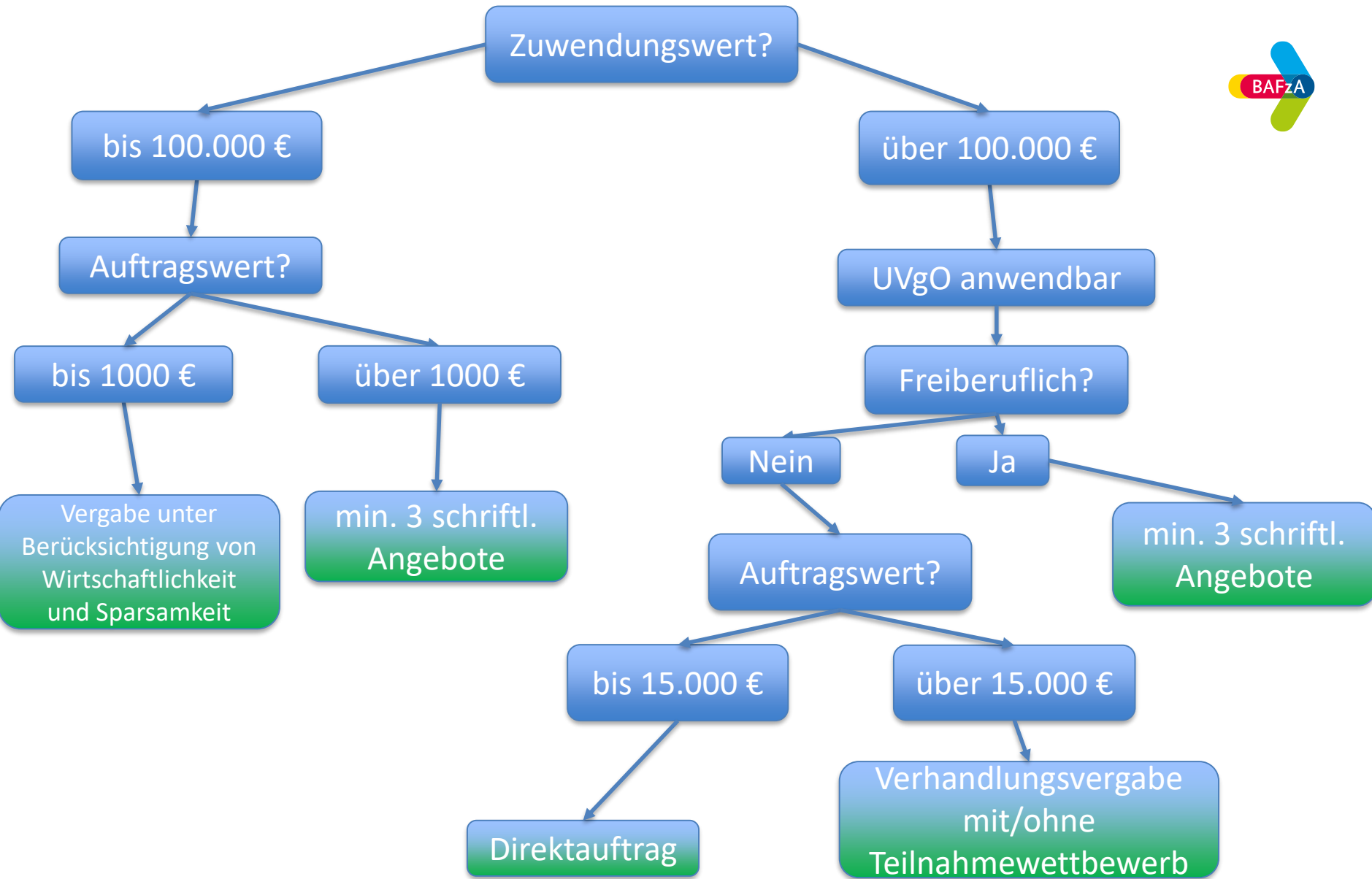
e. Stornokosten



- Können durch BAFza **nach Einzelfallprüfung** als förderfähige Ausgaben anerkannt werden
 - Vrss.: Glaubhafte Darlegung der **Unvermeidbarkeit**
 - „Unvermeidbarkeit“ = begründete Absage einer/s oder mehrerer Teilnehmenden so kurzfristig, dass kostenfreie Stornierung der Honorarleistung nicht mehr möglich ist

6. Übersicht





Herausgeber



Bundesamt
für Familie und
zivilgesellschaftliche Aufgaben

An den Gelenkbogenhallen 2-6,
50679 Köln

Telefon: **0221 3673-0**

Telefax: **0221 3673-4661**

E-Mail: **service@bafza.bund.de**



Bundesamt
für Familie und
zivilgesellschaftliche Aufgaben



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

FAQ

F: Ist Zuwendungswert gemeint pro Jahr oder insgesamt für die 5 Jahre?

A: Ausschlaggebend für die Bestimmung des Zuwendungswertes ist die gesamte Förderung (über den gesamten Bewilligungszeitraum).

F: Gilt diese Ausnahme auch für den Zeitraum vor 2025?

A: (Anmerkung Ausnahmefall: Aufträge bei einem geschätzten Netto-Auftragswert von 15.000,01 EUR bis 25.000,00 EUR können im Wege der Verhandlungsvergabe ohne Teilnehmerwettbewerb als Ausnahmetatbestand vergeben werden. Ausreichend ist die Einholung von drei schriftlichen Vergleichsangeboten.)

Diese Ausnahmeregelung gilt auch für das Jahr 2024. Jedoch liegt/lag dort der Schwellenwert für den geschätzten Auftragswert bei 1.000,00 EUR (netto).

F: Es ist nicht üblich, sich von Honorarkräften einen Qualifikationsnachweis geben zu lassen. In welcher Form kann der Nachweis erbracht werden?

A: Der Qualifikationsnachweis der Honorarkraft ist gem. der Förderrichtlinie Bestandteil der zahlungsbegründenden Unterlagen und muss unabhängig von der Vergabeart in einem angemessenen Maße zur Leistungsbeschreibung der Maßnahme eingereicht werden.

F: Muss also der Direktauftrag in irgendeiner Form dokumentiert werden?

A: Jede Vergabeentscheidung (dazu gehört auch der Direktauftrag) muss dokumentiert und ausreichend begründet werden. Erwähnenswert im Bezug auf den Direktauftrag sind neben der Leistungsbeschreibung (Was soll gemacht werden?) die Bestimmung des Zuwendungs- und des Auftragswertes, der die Grundlage für die Wahl der Vergabeart (auch des Direktauftrages) ist.

F: Wie ist das, wenn geeignete Personen nicht selbstständig gefunden werden können - in wie viele Verteiler muss ich die Ausschreibung schicken, bzw. wie aufwändig muss die Veröffentlichung der Ausschreibung sein, damit auch weniger als 3 geeignete Angebote akzeptiert werden können?

A: Bei einem geschätzten Auftragswert von unter 15.000,00 EUR muss ab 2025 keine öffentliche Ausschreibung durchgeführt werden. Ausreichend ist die Einholung von drei schriftlichen Vergleichsangeboten. Konnten nicht mindestens 3 schriftliche Angebote eingeholt werden, ist dies im Rahmen der Vergabedokumentation (zu finden im Downloadbereich der Regiestellenseite) zu begründen. Diese Möglichkeit ist jedoch sehr restriktiv zu betrachten und Einzelfallabhängig. Um Kürzungen zu vermeiden treten Sie bitte vor Abschluss des Honorarvertrages an Ihre zuständige finanztechnische Sachbearbeitung heran, um das Vorliegen einer Ausnahme absprechen zu können.

In welcher Form müssen die Angebote vorliegen? Bedeutet "schriftlich" = zwingend per Post ? - ist also ein Angebot das z.B. als PDF per E-Mail eingeht nicht verwertbar?

A: Als Form ist der E-Mail Verkehr ausreichend.

Wenn die Erhöhung der Vergabegrenze nur für 2025 gilt, muss dann für die Folgejahre die alte 1.000€-Grenze bedacht werden? Die Summe bezieht sich doch nicht auf Kalenderjahre, sondern auf die gesamte Projektlaufzeit, oder?

A: Die Erhöhung der Auftragswertgrenze auf 15.000,00 EUR gilt aktuell für den Zeitraum vom 01. Januar bis 31. Dezember 2025. Im Falle einer Verlängerung werden Sie rechtzeitig informiert. Für die

Schätzung des Auftragswertes ist neben dem Leistungsumfang auch der Leistungszeitraum relevant. Also die Frage wie oft in welchem Zeitraum die Maßnahme durchgeführt werden soll. Ist ein genauer Zeitraum nicht festlegbar, soll eine Laufzeit von 4 Jahren angenommen werden.

F: Mit "einschlägigem Schwellenwert" im vorbereitenden Vermerk waren die 1.000 bzw. jetzt 15.000 € gemeint, richtig? Nicht die 25.000 bis zur nächsten Vergabeeskalation.

A: Ja

F: Kann eine Leistungsbeschreibung zum Leistungsvertrag genommen werden?

A: Ja

F: Vorbereitender Vermerk. Vorstandsmitglieder etc.?

A: Honorare an Vorstandsmitglieder, Geschäftsführungen und sozialversicherungspflichtig beschäftigte Mitarbeiterinnen/ Mitarbeiter des Vorhabenträgers bzw. Teilvorhabenpartner sind nicht zuwendungsfähig.

F: Wenn Schwellenwert nicht überschritten wird, trotzdem ein Vergabevermerk einreichen?

A: Auch unterhalb des Schwellenwertes ist die Vergabe und die Wahl der Verfahrensart zu dokumentieren (Vergabevermerk). Dies gilt auch für den Direktauftrag. Es gilt immer der aktualisierte Auftragswert, wenn im vorherigen Jahr bereits eine Honorardienstleistung durchgeführt wurde.