



Bird & Bird & Zamówienia publiczne w Niemczech

Struktura



4

Główne europejskie
dyrektywy
zamówieniowe
2014/23/EU, 2014/24/EU,
2014/25/EU, 2009/81/EG

Europejskie standardy i droga prawna
tylko w zamówieniach powyżej
progów



221.000 € dla zamówień o usługi i dostawy
443.000 € dla zamówień o usługi i dostawy w branży
sektorowej (telekomunikacyjnej, transportowej,
energetycznej) oraz obronności i bezpieczeństwa
5.548.000 € dla zamówień o roboty budowlane

Główne akty prawne

GWB – Ustawa o zapobieganiu ograniczeniom
konkurencji

VgV – Rozporządzenie wykonawcze nt. zamówień publicznych

SektVO/KonzVgV/VSVgV – Rozporządzenia wykonawcze nt.
szczególnych zamówień publicznych (sektorowych, koncesyjnych, w
sektorach obronności i bezpieczeństwa)



16



krajów związkowych w Niemczech
przewiduje dodatkowe regulacje, w
szczególności poniżej ww. progów
(tzw. *Unterschwelvenvergabeordnung*
– UVgO)

Najczęstsze pytania



Gdzie znaleźć informacje o przetargach?

Zamówienia nadprogowe: Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej (<http://ted.europa.eu>).

Zamówienia podprogowe: Brak jednolitego oficjalnego publikatora. Dostępne są bazy danych federalne, np.: <http://www.bund.de>, lokalne, np.: <http://www.vergabe.berlin.de>, <http://www.evergabe.nrw.de>, oraz komercyjne.



Jak składać oferty?

Zamawiający w Niemczech mają obowiązek przyjmować oferty elektroniczne. Najczęściej nie wymagają oni specjalnych certyfikatów. Wystarczy dokument w formacie PDF, w którym zawarte jest imię i nazwisko osoby upoważnionej do złożenia oferty.



Czy można uzupełniać złożone już dokumenty?

Do końca terminu składania ofert można uzupełniać dokumenty ofertowe bez ograniczeń. Po upływie tego terminu zamawiający w Niemczech mogą (nie muszą!) wezwać uczestnika do uzupełnienia oferty lub wykluczyć ofertę z dalszego postępowania.



Jakie warunki udziału w postępowaniu obowiązują?

Jakie dokumenty są wymagane?

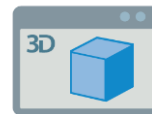
Wszelkie warunki udziału muszą być opisane bezpośrednio w ogłoszeniu o przetargu.

Zamawiający z Niemiec najczęściej wymagają oświadczeń własnych (niem. *Eigenerklärung*) zamiast dokumentów urzędowych, np. dot. obrotu, ubezpieczenia od odpowiedzialności cywilnej lub referencji.



Jak wyjaśniać nieścisłości w dokumentach?

Niemieccy zamawiający mają obowiązek udzielić odpowiedzi na wszelkie pytania zainteresowanych najpóźniej 6 dni przed upływem terminu składania ofert.



Gdzie znajdę pełną specyfikację przetargową?

W ogłoszeniu o przetargu zamawiający w Niemczech muszą za reguły podać konkretny link, pod którym można zapoznać się z pełną specyfikacją przetargową w formie elektronicznej.

O czym należy pamiętać



- Odpowiednie akty prawne znajdują zastosowanie w zależności od wartości i przedmiotu zamówienia, np.:
 - w zamówieniach podprogowych na usługi i dostawy: UVgO
 - w zamówieniach podprogowych na roboty budowlane: VOB/A
 - w zamówieniach nadprogowych na usługi i dostawy: GWB, VgV
 - w zamówieniach nadprogowych na roboty budowlane: GWB, VOB/A
 - w zamówieniach nadprogowych na koncesje: GWB, KonzVgV
 - w zamówieniach nadprogowych w branży sektorowej, tj. telekomunikacyjnej, transportowej, energetycznej: GWB, SektVO
 - w zamówieniach nadprogowych w sektorze obronności i bezpieczeństwa: GWB, VSVgV
- Ogłoszenia o przetargach publikowane w języku niemieckim
- Rozpowszechnione oświadczenia własne jako poświadczenie spełnienia poszczególnych warunków udziału w postępowaniu
- Uzupełnianie dokumentów bardzo ograniczone
- Brak wadium i innych środków zabezpieczeń
- Wysoki stopień sformalizowania postępowań
- Zasadniczo oferty i ceny poufne w całości
- Brak możliwości kopiowania ofert konkurencji
- Zasadniczo brak publicznego otwarcia ofert
- Wysoki stopień cyfryzacji postępowań
- Zakaz dyskryminacji zagranicznych podmiotów
- Przybicie zamawiającego = zawarcie umowy bez oświadczenia uczestnika
- Konkretny termin związania ofertą

Jakie formalności powinna spełnić oferta?

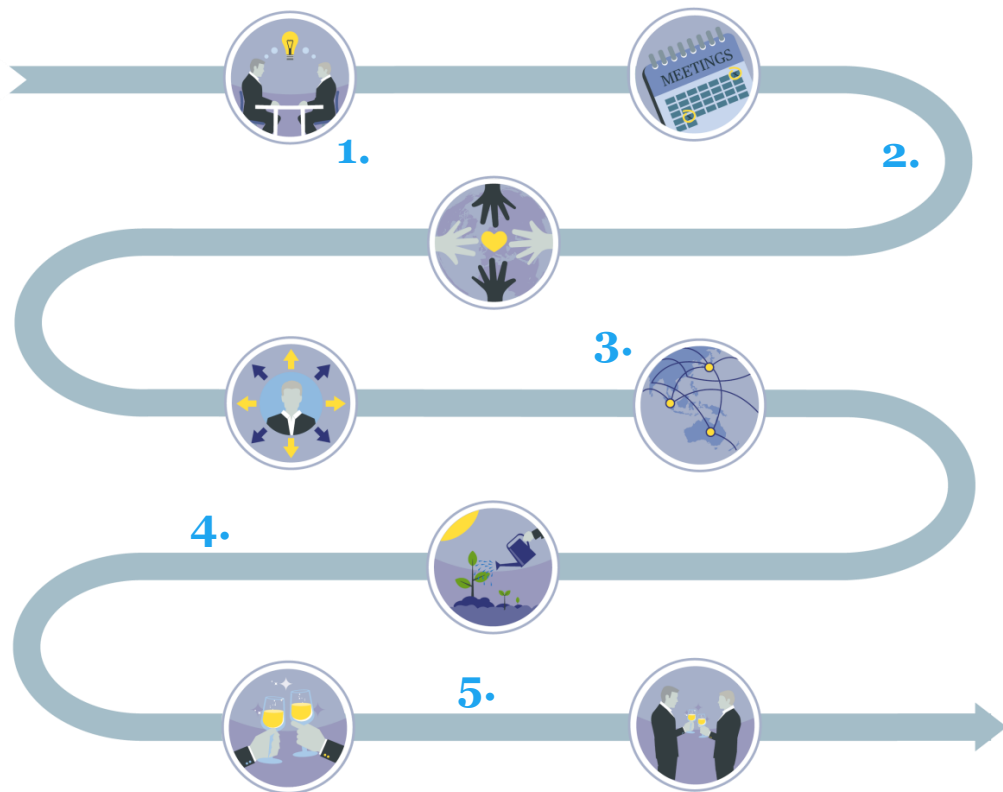




Jak zwiększyć szanse na wygraną w przetargu?

1	Spełnić wszelkie wymogi formalne.
2	Przygotować konkretną ofertę w oparciu o daną specyfikację zamawiającego.
3	Wszelkie opisy lub projekty załączone do oferty przygotować specjalnie na potrzeby danego zamówienia w języku niemieckim.
4	Unikać ogólnych materiałów reklamowych w ofercie.
5	Przeanalizować dokładnie kryteria oceny ofert (niem. <i>Zuschlagskriterien</i>) zawarte z reguły w odpowiednim dokumencie specyfikacji przetargowej (tabeli o nazwie niem. <i>Bewertungsmatrix</i>).
6	Przeanalizować wagę konkretnych <i>Zuschlagskriterien</i> pod kątem własnej oferty. Jako kryteria oceny ofert zamawiający w Niemczech z reguły przewidują kryterium cenowe (np. o wadze 60%) oraz kryterium jakościowe (np. o wadze 40%). W ramach kryterium jakościowego z reguły przewidziane są konkretne wymogi (niem. <i>Unterkriterien</i>) co do przedmiotu zamówienia, np. specyfikacja techniczna, jakość obsługi klienta, proces obsługi zamówienia, okres gwarancji itp.
7	W razie (częstych) nieścisłości lub wątpliwości zwrócić się do zamawiającego z odpowiednim pytaniem.

Best practice



1. Zamawiający wymaga złożenia odpowiedniego certyfikatu i nie ujął w specyfikacji, czy dokument z Polski spełnia kryteria: **Najlepiej zapytać zamawiającego przed upływem odpowiedniego terminu!**

2. Termin składania ofert jest niewystarczający: **Najlepiej zapytać zamawiającego przed upływem odpowiedniego terminu. Przedłużanie terminów jest dość powszechną praktyką.**

3. Składałam ofertę przez niemiecką filię/spółkę, która sama nie spełnia warunków udziału: **Najlepiej powołać się na potencjał i warunki przedsiębiorstwa w Polsce (niem. *Eignungsleihe*) w odpowiednim formularzu (niem. *eignungsrelevante Nachunternehmer*).**

4. Zamawiający wykluczył niesłusznie moją ofertę z postępowania. **Najlepiej złożyć protest (niem. *Rüge*). Zamawiający często weryfikują decyzje po złożeniu odpowiedniego protestu. W przeciwnym przypadku otwarta jest droga prawna do izb odwoławczych (niem. *Vergabekammer*).**

5. Nie wiem, który dokument czytać jako pierwszy, żeby odpowiednio przygotować się do udziału w postępowaniu. **Najlepiej rozpocząć od ogłoszenia o przetargu oraz warunków postępowania (niem. *Verfahrensbedingungen, Verfahrensbrief, etc.*).**

Kontakt & Bird & Bird



Guido Bormann

Carl-Theodor-Straße 6
40213 Düsseldorf
www.twobirds.com

Telefon: +49 (211) 2005 – 6224
Telefax: +49 (211) 2005 – 6011
E-Mail: guido.bormann@twobirds.com



Marcin Bartkowiak

Carl-Theodor-Straße 6
40213 Düsseldorf
www.twobirds.com

Telefon: +49 (211) 2005 – 6224
Telefax: +49 (211) 2005 – 6011
E-Mail: marcin.bartkowiak@twobirds.com

twobirds.com

The information given in this document concerning technical legal or professional subject matter is for guidance only and does not constitute legal or professional advice. Always consult a suitably qualified lawyer on any specific legal problem or matter. Bird & Bird assumes no responsibility for such information contained in this document and disclaims all liability in respect of such information.

This document is confidential. Bird & Bird is, unless otherwise stated, the owner of copyright of this document and its contents. No part of this document may be published, distributed, extracted, re-utilised, or reproduced in any material form.

Bird & Bird is an international legal practice comprising Bird & Bird LLP and its affiliated and associated businesses.

Bird & Bird LLP is a limited liability partnership, registered in England and Wales with registered number OC340318 and is authorised and regulated by the Solicitors Regulation Authority. Its registered office and principal place of business is at 12 New Fetter Lane, London EC4A 1JP. A list of members of Bird & Bird LLP and of any non-members who are designated as partners, and of their respective professional qualifications, is open to inspection at that address.