

Erfolgreich zu Öffentlichen Aufträgen in Frankreich



©ThorstenSchmitt-fotolia.com

auftrags | beratungs
centre
rlp

q⁷te

La Kanzlei

eictrier
IHK | HWK Europa- und
Innovationscentre

IHK Trier



Handwerkskammer
Trier



Öffentliche Aufträge bergen ein erhebliches Potenzial für leistungsfähige Unternehmen aller Branchen. Das jährliche Gesamtvolumen öffentlicher Aufträge in der EU – d.h. der Einkauf von Gütern, Dienstleistungen und Bauleistungen durch Regierungen und Körperschaften des öffentlichen Rechts – wird auf ca. 2,4 Billionen Euro geschätzt bzw. 19,7% des Bruttoinlandsprodukts der Union.

Der Beschaffungskatalog umfasst Güter und Leistungen nahezu aller Wirtschaftszweige, angefangen von alltäglichen Gebrauchsmaterialien bis hin zu komplexen Anlagen und technischen Spezialgeräten sowie Hoch- und Tiefbauarbeiten. Hinzu kommen Dienstleistungen wie Reinigungs-, Umzugsdienste, Reparatur- und Wartungsarbeiten. Das bedeutet, dass fast jedes am Markt tätige Unternehmen für öffentliche Aufträge in Frage kommt.

Seit der Einführung des EU-Binnenmarktes Anfang der 90er Jahre müssen größere Beschaffungsvorhaben europaweit ausgeschrieben werden, was Unternehmen neue Marktchancen eröffnet. Auch ist die Teilnahme an nationalen Ausschreibungen anderer EU-Länder möglich, wovon insbesondere Unternehmen in grenznahen Gebieten wie der Großregion Saar-Lor-Lux profitieren können.

Der vorliegende Leitfaden soll Unternehmen die wesentlichen Grundlagen der öffentlichen Auftragsvergabe in Frankreich vermitteln und ihnen den Einstieg in das Frankreich-Geschäft erleichtern.

Der Leitfaden wurde mit größter Sorgfalt zusammengestellt. Für die Richtigkeit der Informationen übernimmt die EIC Trier GmbH jedoch keine Gewähr. Dieser Leitfaden ersetzt in keinem Fall eine rechtliche Beratung. Für Verbesserungsvorschläge, sachliche Hinweise und Anregungen sind wir jederzeit dankbar. Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an: EIC Trier GmbH, Dagmar Lübeck, Tel.: 0651/ 97 567-16, E-Mail: luebeck@eic-trier.de.

1. Rechtliche Grundlagen

Die öffentliche Auftragsvergabe basiert in Frankreich auf

- dem Gesetzbuch für das öffentliche Auftragswesen, gültig seit 1. April 2019 (Code de la commande publique)
- dem Dekret Nr. 2018-1225 vom 24. Dezember 2018 betreffend verschiedene Maßgaben zu Öffentlichen Aufträgen (Décret n° 2018-1225 du 24 décembre 2018 portant diverses mesures relatives aux contrats de la commande publique)
- dem Dekret Nr. 2019-259 vom 29. März 2019 betreffend der Änderung verschiedener Bestimmungen im verordnungsrechtlichen Teil des Vergabegesetzes (Décret n° 2019-259 du 29 mars 2019 portant modification de diverses dispositions codifiées dans la partie réglementaire du code de la commande publique)

Das Gesetzbuch für das öffentliche Auftragswesen (Code de la commande publique) besteht aus drei Teilen:

- Definitionen und Anwendungsbereich (Définitions et Champ d'application)
- Vorschriften für Öffentliche Aufträge (Marchés publics)
- Vorschriften für Konzessionsverträge (Concessions)

Die Gesetze zum öffentlichen Auftragswesen in Frankreich sind im Internet zugänglich unter:

<https://www.economie.gouv.fr> > Marchés publics > Commande publique > Code de la commande publique et autres textes

Außerdem können die Gesetze hier abgerufen werden:

<https://www.legifrance.gouv.fr>

Nach der Art der Leistung unterscheidet das französische Vergaberecht zwischen den Kategorien der Bauvorhaben (travaux), Lieferungen (fournitures) und Dienstleistungen (services). Der Baubereich umfasst die eigentliche Bautätigkeit (travaux de bâtiment) und das Bauingenieurwesen (génie civil).

2. Öffentliche Auftraggeber

Öffentliche Aufträge werden in Frankreich u.a. von folgenden öffentlichen Auftraggebern vergeben:

- Ministerien und Staatsverwaltung
- Verwaltung der Régions und Départements
- EPA (Établissements publics administratifs), z.B. die Nationalbibliothek, Nationalmuseen, Universitäten und nationale polytechnische Institute
- AAI (Autorités administratives indépendantes), z.B. die

- Aufsichtsbehörde für Informatik und Freiheit
- Conseils régionaux et départementaux (Rat der Regionen und Départements)
- Communes (Gemeinden), Syndicats de communes (Gemeindeverbände), EPCI (Établissements publics de coopération intercommunale, interkommunale Zusammenschlüsse)
- EPL (Établissements publics locaux), z.B. CCAS (Centre communal d'action sociale), Schulen
- OPHLM und OPAC (sozialer Wohnungsbau)
- Krankenhäuser
- GIP (Groupements d'intérêt public, Interessenverbände)
- SEM (Société d'économie mixte), z.B. in den Bereichen Immobilien, Straßenbau, Dienstleistungen
- Sektorenauftraggeber (Bereiche Trinkwasserversorgung, Bahn- und Busverkehr, Strom-, Gas- und Wärmeversorgung, Postdienste)

3. Vergabegrundsätze

Öffentliche Auftraggeber müssen sich im Rahmen der Auftragsvergabe an folgende Grundsätze halten:

- *Freier Zugang zu öffentlichen Aufträgen:* Öffentliche Aufträge sollen im Wettbewerb vergeben werden, so dass sich möglichst viele Unternehmen an einem Vergabeverfahren beteiligen können.
- *Grundsatz der Gleichbehandlung zwischen den Bewerbern,* d.h. alle Unternehmen, die ein den Vorschriften entsprechendes Angebot abgegeben haben, müssen in die Wertung einbezogen werden. Dieser Grundsatz ist insbesondere auch bei der Teilnahme an grenzüberschreitenden Ausschreibungsverfahren von Bedeutung, da demnach keine ausländischen Unternehmen zugunsten inländischer Unternehmen benachteiligt werden dürfen.
- *Grundsatz der Transparenz:* Dieser Grundsatz verlangt vom Auftraggeber, dass die zu vergebenden Aufträge in den Medien bekannt gemacht werden. Außerdem sind die Wertungskriterien transparent zu machen, so dass die Auftragsvergabe nachvollziehbar ist.
- *Grundsatz der Wirtschaftlichkeit:* Demnach sind öffentliche Auftraggeber zum sparsamen Umgang mit öffentlichen Geldern verpflichtet. Den Zuschlag erhält das wirtschaftlich günstigste

Angebot. Hier ist nicht alleine der Angebotspreis entscheidend, sondern das Preis-Leistungsverhältnis.

Auch die Beteiligung von kleinen und mittleren Unternehmen an Ausschreibungsverfahren wird in Frankreich gefördert. Sie erbringen Leistungen als Subunternehmer bzw. schließen sich mit anderen Unternehmen zu Bietergemeinschaften zusammen. Außerdem muss der öffentliche Auftraggeber eine Ausschreibung in einzelne Lose aufteilen.

4. Vergabearten

In Frankreich gibt es verschiedene Verfahren, um einen öffentlichen Auftrag zu vergeben. Man unterscheidet zwischen den kodifizierten Verfahren (Procédures formalisées), dem adaptierten Verfahren (Procédure adaptée) und dem Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung und Wettbewerb (Procédure sans publicité ni mise en concurrence).

Kodifizierte Verfahrensarten (Procédures formalisées):

Offenes Verfahren (Appel d'offres ouvert): Mittels einer öffentlichen Ausschreibung gibt der Auftraggeber bekannt, dass er beabsichtigt, eine bestimmte Leistung zu vergeben. Daraufhin können alle

interessierten Unternehmen ein Angebot einreichen. Der Auftraggeber wählt das wirtschaftlich günstigste Angebot aus.

Nichtoffenes Verfahren (Appel d'offre restreint): Bei dieser Verfahrensart können nur diejenigen Bieter ein Angebot abgeben, die nach einer Vorauswahl vom Auftraggeber zur Angebotsabgabe aufgefordert werden. Das Verfahren läuft in zwei Schritten ab. Zunächst kann jeder Bewerber auf die Bekanntmachung eines Auftrags hin einen Antrag auf Teilnahme an dem Verfahren einreichen. Daraufhin werden die Bewerber einer Eignungsprüfung unterzogen. In einer zweiten Phase fordert der öffentliche Auftraggeber die ausgewählten Bewerber auf, ein Angebot abzugeben.

Verhandlungsverfahren mit Teilnahmewettbewerb (Procédure concurrentielle avec négociation): Nach einem vorgeschalteten Teilnahmewettbewerb handelt der Auftraggeber mit einem oder mehreren Unternehmen seiner Wahl die Auftragsbedingungen aus.

Wettbewerblicher Dialog (Dialogue compétitif): Auftraggeber können einen solchen Dialog durchführen, wenn die technischen Gegebenheiten oder die rechtlichen und finanziellen Rahmenbedingungen des Projekts nicht genau definiert werden können. Dieses Verfahren wird bei besonders komplexen Beschaffungsvorhaben angewendet, um

Lösungsvorschläge von Seiten der Wirtschaft zu bekommen.

Adaptiertes Verfahren (Procédure adaptée)

Diese Verfahrensart erfolgt vom Prinzip nach den Regeln des Wettbewerbs und der Publizität, mit der Ausnahme, dass der öffentliche Auftraggeber hier eigene Vorgaben zugrunde legen darf. Er darf auch in Verhandlung treten. Dieses Verfahren darf jedoch nur bei Auftragswerten, die unterhalb der EU-Schwellenwerte liegen, angewendet werden oder im Falle einer Losaufteilung unterhalb der „kleinen Lose“ (80.000 Euro bei Liefer- und Dienstleistungen, 1 Million Euro bei Bauleistungen). Die Summe der Nettowerte dieser „kleinen Lose“ darf 20% des Gesamtwertes aller Lose nicht übersteigen.

Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung und Wettbewerb

(Procédure sans publicité ni mise en concurrence)

Aufträge unterhalb von 25.000 Euro können im Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung und Wettbewerb vergeben werden. Hier ist der Auftraggeber von zahlreichen Formalitäten befreit. Er ist unterhalb dieser Wertgrenze auch nicht dazu verpflichtet, einen Vertrag schriftlich abzuschließen. Das Verfahren darf nur in bestimmten, gesetzlich festgelegten Ausnahmefällen angewendet werden: z. B. bei Dringlichkeit, wenn ein vorangegangenes Vergabeverfahren erfolglos war, bei technischen Inkompatibilitäten.

Übersicht Wertgrenzen für die Verfahrensarten

Baufträge

Auftraggeber	< 25.000 Euro	25.000 bis 5.349.999,99 Euro	> 5.350.000 Euro
Staat, Gebietskörperschaften, Sektorauftraggeber	Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung und Wettbewerb (Procédure sans publicité ni mise en concurrence)	Adaptiertes Verfahren (Procédure adaptée)	Offenes Verfahren (Appel d'offres)

Lieferungen und Dienstleistungen

Auftraggeber	< 25.000 Euro	25.000 bis 138.999,99 Euro	> 139.000 Euro
Staat	Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung und Wettbewerb (Procédure sans publicité ni mise en concurrence)	Adaptiertes Verfahren (Procédure adaptée)	Offenes Verfahren (Appel d'offres)

Auftraggeber	< 25.000 Euro	25.000 bis 213.999,99 Euro	> 214.000 Euro
Gebietskörperschaften	Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung und Wettbewerb (Procédure sans publicité ni mise en concurrence)	Adaptiertes Verfahren (Procédure adaptée)	Offenes Verfahren (Appel d'offres)

Auftraggeber	< 25.000 Euro	25.000 bis 427.999,99 Euro	> 428.000 Euro
Sektorenauftraggeber	Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung und Wettbewerb (Procédure sans publicité ni mise en concurrence)	Adaptiertes Verfahren (Procédure adaptée)	Offenes Verfahren (Appel d'offres)

5. Recherche nach öffentlichen Ausschreibungen in Frankreich

Ausschreibungen oberhalb der EU-Schwellenwerte unterliegen dem EU-Vergaberecht und müssen in der TED-Datenbank veröffentlicht werden

(Tenders Electronic Daily):

<https://ted.europa.eu>

Nationale Ausschreibungen müssen in Frankreich ab einem Auftragswert von 90.000 Euro im „Bulletin officiel des annonces des marchés publics“ (BOAMP) veröffentlicht werden: <https://www.boamp.fr> oder im Journal d'annonces légales (JAL): <https://www.annonces-legales.fr>

Ausschreibungen der französischen Regierung sind hier zu finden: <https://www.marches-publics.gouv.fr>

Das Auftragsberatungszentrum Rheinland-Pfalz bietet Unternehmen einen Recherchedienst für öffentliche Ausschreibungen an. Im Ausschreibungspaket für die Großregion sind Ausschreibungen aus Lothringen, Wallonien, Luxemburg, Rheinland-Pfalz und dem Saarland enthalten. Nähere Informationen unter: <http://www.abc-rlp.de>,

Ausschreibungen aus ganz Frankreich können über das ETIS-Portal bezogen werden: <https://trier.etisportal.com>

Außerdem werden Ausschreibungen in regionalen oder lokalen Tageszeitungen bekannt gegeben. Hier ist für die Großregion z.B. der Republicain Lorrain aus Metz zu nennen: <https://www.republicain-lorrain.fr/>

Übersicht Wertgrenzen und Veröffentlichungsmedien

Baufträge

Auftraggeber	< 25.000 Euro	25.000 bis 89.999,99 Euro	90.000 bis 5.349.999,99 Euro	> 5.350.000 Euro
Staat, Gebietskörperschaften, Sektorauftraggeber	Keine Veröffentlichungspflicht	Freiwillige Veröffentlichung oder adaptiertes Verfahren	BOAMP oder JAL	BOAMP und TED

Lieferungen und Dienstleistungen

Auftraggeber	< 25.000 Euro	25.000 bis 89.999,99 Euro	90.000 bis 138.999,99 Euro	> 139.000 Euro
Staat	Keine Veröffentlichungspflicht	Freiwillige Veröffentlichung oder adaptiertes Verfahren	BOAMP oder JAL	BOAMP und TED

Auftraggeber	< 25.000 Euro	25.000 bis 89.999,99 Euro	90.000 bis 213.999,99 Euro	> 214.000 Euro
Gebietskörperschaften	Keine Veröffentlichungspflicht	Freiwillige Veröffentlichung oder adaptiertes Verfahren	BOAMP oder JAL	BOAMP und TED

Auftraggeber	< 25.000 Euro	25.000 bis 89.999,99 Euro	90.000 bis 427.999,99 Euro	> 428.000 Euro
Sektorenauftraggeber	Keine Veröffentlichungspflicht	Freiwillige Veröffentlichung oder adaptiertes Verfahren	BOAMP oder JAL	BOAMP und TED

6. Angebotsunterlagen

Die Bewerbung für eine Ausschreibung umfasst verschiedene Dokumente und Unterlagen, zusammengefasst in den Documents de la consultation (DC):

- *Règlement de consultation (RC)*: Bewerbungsbedingungen, präzisiert die Bedingungen für die Angebotsabgabe und enthält u.a. Angaben, wo und wie die Angebote einzureichen sind, welche Dokumente beizufügen sind, ob es einen Ortsbesichtigungstermin gibt, welche Vergabekriterien zugrunde gelegt werden
- *L'Acte d'engagement (AE)*: Verpflichtungserklärung des Bieters hinsichtlich des Angebots und insbesondere des Preises
- *Cahier des clauses administratives particulières (CCAP)*: Spezielle Vertragsbedingungen
- *Cahier des clauses techniques particulières (CCTP)*: Spezielle technische Vertragsbedingungen
- *Cahier des clauses administratives générales (CCAG)*: Allgemeine Vertragsbedingungen

- *Cahier des clauses techniques générales (CCTG)*: Allgemeine technische Vertragsbedingungen

Elektronische Vergabe

Im Zuge der Umsetzung der elektronischen Vergabe muss der öffentliche Auftraggeber bei Auftragsvergaben ab 25.000 Euro netto in seinem Beschafferprofil im Internet die Angebotsunterlagen unentgeltlich, uneingeschränkt, vollständig und direkt zur Verfügung stellen. Die Internetadresse des Beschafferprofils ist in der Ausschreibungsbekanntmachung genannt. Auch die Angebotsabgabe und die Kommunikation zwischen Bieter und Vergabestelle erfolgt auf elektronischem Weg. Hierfür benötigen Unternehmen eine elektronische Signatur. Eine Übersicht der Anbieter ist hier zu finden: <https://www.ssi.gouv.fr/administration/visa-de-securite/visas-de-securite-le-catalogue/>

7. Zu erbringende Nachweise

Obligatorisch für alle Ausschreibungen sind Eignungsnachweise, die der Bieter in

Form von Eigenerklärungen mit den Angebotsunterlagen einreichen muss. Diese betreffen folgende Bereiche:

- die Befähigung zur Berufsausübung
- die wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit
- die technische und berufliche Leistungsfähigkeit

Diese Nachweise in Form von Eigenerklärungen können vom Bieter gefordert werden:

- Berufs- oder Handelsregisterauszug
- Nachweis einer Berufs- oder Betriebshaftpflichtversicherung
- Bankerklärungen
- Jahresabschlüsse
- Erklärungen zum Gesamtumsatz der letzten drei Geschäftsjahre
- Erklärung der durchschnittlichen jährlichen Beschäftigtenzahl der letzten drei Jahre
- Angabe der technischen Fachkräfte
- Qualifikationsnachweise

- Beschreibung der Ausstattung, Geräte und technischen Ausrüstung
- Referenzen
- Angabe der Umweltmanagementmaßnahmen

Sollten die Dokumente nicht vollständig sein, kann der Bieter sie innerhalb einer Frist von zehn Tagen nachreichen.

Falls die Dokumente, die der Bieter einreicht, nicht in französischer Sprache verfasst sind, kann der öffentliche Auftraggeber eine französische Übersetzung nachfragen.

Standardisierte Formulare

Die Bewerber werden oft vom Auftraggeber aufgefordert, mit dem Angebot standardisierte Formulare einzureichen - Formulaire „Déclaration du candidat“ (DC). Die Formulare können hier herunter geladen werden: <https://www.economie.gouv.fr/daj> > marchés publics > les formulaires

Übersicht Formulare

Formular	Französischer Titel	Deutsche Übersetzung
DC1	Lettre de candidature - Désignation du mandataire par ses cotraitants	Bewerbungsschreiben – Bevollmächtigung des Auftragnehmers durch die Mitglieder der Bietergemeinschaft
DC2	Déclaration du candidat individuel ou du membre du	Erklärung des Bieters oder der Mitglieder einer

	groupement	Bietergemeinschaft (im Hinblick auf die Eignung)
DC4	Déclaration de sous-traitance	Erklärung zum Einsatz von Subunternehmen

Einheitliche Europäische Eigenerklärung (EEE)

Der europäische Gesetzgeber hat in Artikel 59 der Richtlinie 2014/24/EU die sog. Einheitliche Europäische Eigenerklärung (EEE) eingeführt, in französischer Sprache „Document unique de marché européen“ (DUME), die die Eignungsprüfung durch eine in allen EU-Mitgliedstaaten einheitliche Form der Eigenerklärung vorstrukturieren und erleichtern soll. Die EEE stellt einen vorläufigen Beleg der Eignung eines Unternehmens und des Nichtvorliegens von Ausschlussgründen dar und ersetzt vorläufig die Vorlage von Nachweisen. Ein Unternehmen kann freiwillig eine EEE vorlegen, auch dann, wenn der öffentliche Auftraggeber keine vorausgefüllte EEE zur Verfügung gestellt hat. Der öffentliche Auftraggeber ist in einem solchen Fall verpflichtet, die vorgelegte EEE als vorläufigen Beleg der Eignung und des Nichtvorliegens von Ausschlussgründen zu akzeptieren.

Zur Einheitlichen Europäischen Eigenerklärung (EEE):
https://ec.europa.eu/growth/single-market/public-procurement/digital/espd_en

E-Certis-Datenbank der EU

E-Certis ist ein Informationssystem für Bescheinigungen und sonstige Nachweise, die bei Ausschreibungsverfahren in den EU-Mitgliedstaaten häufig von den Unternehmen zum Nachweis der Eignung bzw. des Nichtvorliegens von Ausschlusskriterien verlangt werden. Unternehmen, die an einer Ausschreibung im EU-Ausland teilnehmen wollen, können mit Hilfe von E-Certis feststellen, welcher deutsche Nachweis dem geforderten Nachweis in einem anderen EU-Land entspricht.

Die Datenbank ist hier zu finden:
<https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/ecertis/>

8. Prüfung und Wertung der Angebote

Angebote, die die Eignungskriterien nicht erfüllen oder die wegen des Vorliegens von Ausschlussgründen ausgeschlossen worden sind, werden bei der Wertung nicht berücksichtigt.

Es gibt zwingende und fakultative Ausschlussgründe, die einen Ausschluss

des Bieters vom Vergabeverfahren bewirken.

Ein Bieter wird in folgenden Fällen zwingend vom Ausschreibungsverfahren ausgeschlossen (zwingende Ausschlussgründe):

- Verurteilung des Bieters durch eine formell rechtskräftige gerichtliche Entscheidung
- Verstoß gegen arbeits-, steuer- und sozialversicherungsrechtliche Verpflichtungen
- schwere Verfehlungen im Rahmen der beruflichen Tätigkeit
- Konkurs, Liquidation

Der Auftraggeber kann Bieter, auf die u.a. folgende Fälle zutreffen, vom Ausschreibungsverfahren ausschließen (fakultative Ausschlussgründe):

- wesentliche Anforderung eines früheren öffentlichen Auftrags mangelhaft erfüllt
- Wettbewerbsvorsprung eines Bieters durch Zugang zu vertraulichen Informationen oder Mitwirkung an der Vorbereitung des Vergabeverfahrens
- Vereinbarungen mit anderen Unternehmen, die eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs bezwecken oder bewirken
- Interessenkonflikt, der die Unparteilichkeit und Unabhängigkeit im Rahmen des

Vergabeverfahrens beeinträchtigen könnte

Darüber hinaus werden Angebote von der Wertung ausgeschlossen, die nicht den formalen Anforderungen entsprechen, z.B. fehlende Unterschrift, verspätet eingegangen, Änderungen an den Angebotsunterlagen. Angebote mit fehlenden Nachweisen können auch ausgeschlossen werden. Wenn fehlende Angaben nachgefordert werden, muss diese Möglichkeit allen Bietern eingeräumt werden.

Ein Angebot mit einem ungewöhnlich niedrigen Preis kann ausgeschlossen werden. Vor dessen Ausschluss muss der öffentliche Auftraggeber jedoch das Unternehmen dazu auffordern, die Kalkulation seines Angebots offen zu legen.

Der Zuschlag wird auf das wirtschaftlich günstigste Angebot erteilt. Kriterien zur Bestimmung des wirtschaftlichsten Angebots sind neben dem Preis z.B. die Gebrauchskosten, der technische Wert der Leistung, die Ausführungsfristen, der Kundenservice, Ästhetik und Funktionalität, Lieferfristen, der innovative Charakter, die Umweltverträglichkeit, etc. Zusätzliche Kriterien sind, sofern sie durch den Auftragsgegenstand gerechtfertigt sind, mit der jeweiligen Gewichtung in der Ausschreibungsbekanntmachung und den Angebotsunterlagen bekanntzugeben.

9. Informationspflichten an die Bieter

Öffentliche Auftraggeber müssen die Bieter, deren Angebote nicht berücksichtigt werden sollen, über den Namen des Unternehmens, dessen Angebot angenommen werden soll, über die Gründe der vorgesehenen Nichtberücksichtigung ihres Angebots und über den frühesten Zeitpunkt des Vertragsschlusses informieren. Ein Vertrag darf erst 16 Kalendertage nach Absendung der Information geschlossen werden. Wird die Information auf elektronischem Weg versendet, verkürzt sich die Frist auf elf Kalendertage. Wenn der öffentliche Auftraggeber gegen diese sogenannte Stillhaltefrist verstößt, ist der öffentliche Auftrag von Anfang an unwirksam.

Darüber hinaus können die nicht berücksichtigten Bieter einen Antrag auf Information beim öffentlichen Auftraggeber stellen. Dieser muss den Bietern dann innerhalb von 15 Tagen nach Eingang des Antrags die Gründe für die Ablehnung ihres Angebots mitteilen, die Merkmale und Vorteile des erfolgreichen Angebots sowie den Namen des erfolgreichen Bieters.

Außerdem können Unternehmen in der TED-Datenbank der EU (<https://ted.europa.eu>) nach den Informationen über vergebene Aufträge suchen, die der Auftraggeber nach Auftragsvergabe veröffentlichen muss.

Sobald der Vertrag mit dem bezuschlagten Bieter unterzeichnet ist, wird die Ausführung des Auftrags in Gang gesetzt.

10. Bieterschutz

Bieter haben grundsätzlich auch in Frankreich die Möglichkeit, sich gegen ihre Nichtberücksichtigung beziehungsweise die Ablehnung ihres Angebots zu wehren. Grundsätzlich möglich, jedoch abzurufen, ist von der so genannten Dienstaufsichtsbeschwerde, da diese zwar formlos möglich ist und auch keinerlei Fristen einzuhalten sind, diese allerdings in der Regel auch fruchtlos bleibt.

Das sicherlich effektivste Rechtsmittel gegen eine Nichtberücksichtigung ist das einstweilige Verfügungsverfahren (référé pre-contractuel). Dieses Verfahren wird vor dem Verwaltungsgericht im Rahmen eines mündlichen Verfahrens durchgeführt und muss stets vor Unterzeichnung des Vertrages stattfinden. Gem. Art. R 2182-1 Code de la commande publique (Gesetzbuch für das öffentliche Auftragswesen) ist bei Aufträgen, die nach einem formalisierten Verfahren vergeben werden, eine Mindestfrist von elf Tagen zwischen dem Tag, an dem die erforderliche Ablehnungsmitteilung versandt wird (gem. Art. R. 2181-1 und R. 2181-3 Code de la commande publique), und dem Tag an dem der Käufer den Vertrag unterzeichnet, einzuhalten. Diese

Mindestfrist wird auf 16 Tage verlängert, wenn diese Mitteilung nicht elektronisch übermittelt worden ist. Diese Frist soll es den nicht berücksichtigten Bietern ermöglichen, das einstweilige Verfügungsverfahren einleiten zu können. Es dient der Sanktionierung der Verletzung der Regelungen über die Bekanntmachung oder den Wettbewerb (zum Beispiel wenn Fristen nicht eingehalten wurden, die in der Ausschreibung festgelegten Regelungen nicht berücksichtigt wurden oder aber die Zuteilung aufgrund eines nicht bekannt gegeben Kriteriums erfolgt ist).

Das Gericht kann entweder den Zuschlag um 20 Tage für eine weitere Prüfung verzögern, den öffentlichen Auftraggeber zur Einhaltung der jeweiligen Regeln verpflichten oder aber gar die Entscheidung ganz aufheben und damit eine neue Ausschreibung notwendig machen. Einziges Rechtsmittel gegen diese Entscheidung ist die Berufung vor dem höchsten Staatsgericht (Conseil d'Etat), die innerhalb von 15 Tagen eingereicht werden muss.

Weiteres Rechtsmittel, auf das allerdings nicht weiter einzugehen ist, da dies für deutsche Unternehmen praktisch nicht relevant ist, ist die Anfechtungsklage (recours pour excès de pouvoir), die ebenfalls vor dem Verwaltungsgericht eingereicht wird und nicht der Anfechtung der Vergabe an sich dient, sondern nur bestimmter Verwaltungsakte. Dieses

Verfahren dient vornehmlich der Vorbereitung einer Schadensersatzklage. Nicht berücksichtigte Bieter können auch Schadensersatzklagen vor dem Verwaltungsgericht einreichen. Problematisch ist hier in der Regel der Schadensnachweis, da der nicht berücksichtigte Bieter darlegen muss, dass bei Einhaltung der entsprechenden Verfahrensregelungen er selbst den Zuschlag erhalten hätte. Dieses Kausalitätskriterium ist in der Regel sehr schwer zu erfüllen.

11. Vertragsrechtliche Besonderheiten

Im Hinblick auf die vertragsrechtlichen Besonderheiten ist darauf hinzuweisen, dass diese dem Grunde nach nicht im Gesetzbuch für das öffentliche Auftragswesen (Code de la commande publique) sondern in den allgemeinen verwaltungsrechtlichen Bedingungen (Cahier des clauses administratives générales - CCAG) enthalten sind, die im Jahre 2009 für die einzelnen Bereiche (Bau, Dienstleistungen und Lieferungen) neu aufgelegt wurden. Die CCAG-Bau wurden durch die Verordnung vom 3. März 2014 (portant approbation du cahier des clauses administratives générales applicables aux marchés publics de travaux) leicht geändert. Gem. Art. R2112-2 n°1 Code de la commande publique können die Vertragsklauseln durch

Bezugnahme auf die allgemeinen verwaltungsrechtlichen Bedingungen festgelegt werden. Die Kenntnis dieser CCAG ist schon deshalb für den Bieter von Bedeutung, da auf sie in der Regel in den Ausschreibungsunterlagen verwiesen wird und die Ausschreibungsunterlagen nur hiervon abweichende Regelungen enthalten.

Die CCAG bezüglich der öffentlichen Bauaufträge zählen insgesamt 51 Artikel, welche sämtliche das Vertragsverhältnis betreffenden Punkte regeln, so unter anderem die Zahlungen, die Festlegung des Preises, die Bezahlung von Subunternehmern etc.

Um den Umfang des vorliegenden Leitfadens nicht zu sprengen, werden im Folgenden exemplarisch einige wesentliche Regelungen aus den CCAG-Bau hervorgehoben:

So sind die Festlegung und die Verlängerung von Ausführungsfristen in Artikel 19 geregelt. Allgemein ist hier zu sagen, dass die Ausführungsfristen in den Ausschreibungsunterlagen selbst geregelt werden. Abgesehen von einigen gesetzlichen Ausnahmefällen (insbesondere im Falle der Veränderung des öffentlichen Auftrags) kann die Verlängerung der Ausführungsfristen nur durch einvernehmlichen Zusatzvertrag mit dem öffentlichen Auftraggeber vereinbart werden. Der Bieter kann damit nicht selbst die Ausführungsfristen verlängern. Für den Fall der Überschreitung von Ausführungs-

fristen sieht Artikel 20 eine umfassende Regelung zu vertraglichen Pönalen vor, die allerdings ebenfalls individuell anders in den Ausschreibungsunterlagen geregelt werden können.

Artikel 41 sieht umfassende Regelungen zur Abnahme und der Gewährleistung vor. In Artikel 41.1 ist insbesondere recht umfangreich das Verfahren zur Abnahme geregelt, das dem üblichen Vorgehen entspricht (Mitteilung durch den Unternehmer, bis wann die Arbeiten voraussichtlich beendet werden und Einladung zur Abnahme und Regelungen, für den Fall, dass die Abnahme verweigert oder überhaupt nicht stattfindet).

Artikel 44.1 enthält die Gewährleistungsfristen. Die vertragliche Gewährleistung ist ein Jahr ab dem Zeitpunkt der Abnahme, es sei denn die Parteien haben einvernehmlich eine längere Frist vereinbart oder haben diese nach Artikel 44.2 verlängert. Während dieser einjährigen Gewährleistungspflicht ist der Auftragnehmer verpflichtet, seine aus der so genannten Obligation de parfait achèvement resultierenden Pflichten zu erfüllen, das heißt sämtliche Mängel nachzubessern und den Zustand wiederherzustellen, der bei ordnungsgemäßer Lieferung bestünde. Darüber hinaus wird standardmäßig aber immer auch die gesetzliche Gewährleistungsfrist von 10 Jahren (garantie décennale) mit den entsprechenden Versicherungen verlangt, die insbesondere für deutsche

Unternehmen ohne französische Niederlassung zu einigen praktischen Problemen führt.

Artikel 45 ff. regeln die Möglichkeiten der Parteien, den Vertrag aufzuheben, wobei danach differenziert wird, ob die Aufhebungsgründe externe Ursachen haben oder aber von einer der Parteien verschuldet sind.

12. Bezahlung öffentlicher Aufträge

Ein Thema von wesentlicher Bedeutung ist die Frage nach der Bezahlung. Diese ist in den Artikeln R2191-1 bis R2192-37 Code de la commande publique geregelt. Zunächst sieht Art. R2191-3 Code de la commande publique die Möglichkeit eines pauschalen Vorschusses vor, sofern der öffentliche Auftrag einen Gesamtwert von mehr als 50.000 Euro hat und die Ausführungsdauer mehr als zwei Monate beträgt. Der Vorschuss liegt in diesem Fall gem. Art. R2191-7 Code de la commande publique zwischen 5 und 30 % des Auftragswertes.

Art. R2191-4 Code de la commande publique sieht weiterhin die Möglichkeit eines fakultativen (also vom öffentlichen Auftraggeber frei wählbaren) Vorschusses vor. Dieser Vorschuss kann maximal 30% betragen, und kann, sofern der Bieter eine entsprechende Sicherheit auf erstes Anfordern gemäß Artikel R2191-8 Code de

la commande publique vorlegt, sogar auf 60% angehoben werden. Die Einzelheiten hierzu, insbesondere die Frage nach der Bestellung von Sicherheiten, werden bereits in den jeweiligen Ausschreibungsbedingungen festgelegt.

Abschlagszahlungen werden in Art. R2191-20 bis R2191-22 Code de la commande publique geregelt. Bei einer Vertragsdauer von über drei Monaten können Abschlagszahlungen geleistet werden. Diese werden abhängig vom Beginn der Ausführungen gezahlt und dürfen nicht höher sein als der Wert des jeweils geleisteten Abschnitts. Grundsätzlich werden Abschlagszahlungen gem. Art. R2191-22 Code de la commande publique alle drei Monate geleistet. Zum Schutze von mittelständischen Unternehmen ist jedoch vorgesehen, dass kleine und mittlere Unternehmen im Baubereich Anspruch auf monatliche Abschlagszahlungen haben (derartige Unternehmen sind gem. Art. R2191-22, Art. R2151-13 Code de la commande publique i.V.m. Art. 2 Nr. 1 der Empfehlung 2003/361/EG der Kommission vom 6. Mai 2003 betreffend die Definition der Kleinstunternehmen sowie der kleinen und mittleren Unternehmen definiert als Unternehmen mit weniger als 250 Mitarbeitern und einem jährlichen Umsatz von unter 50 Millionen Euro).

Die Zahlungsfrist wurde seit dem 01.01.2010 (seinerzeit 45 Tage

Zahlungsfrist) kontinuierlich herabgesetzt und beträgt gem. Art. L2192-10 i.V.m. Art. R2192-10 Code de la commande publique aktuell 30 Tage.

13. Besonderheiten zum französischen Baurecht

Das französische Baurecht ist in den Artikeln 1792 ff. des Code civil geregelt.

1. Haftung nach Artikel 1792 ff. Code civil (sog. *Décennale*)

a. Vorliegen eines Bauwerks

Eine Haftung des Bauleistenden gegenüber dem Bauherrn nach den Artikeln 1792 ff. des Code civil setzt voraus, dass ein Bauwerk vorliegt.

Der Begriff des Bauwerks nach Art. 1792 ff. C. civ. setzt zum einen voraus, dass es sich um das Ergebnis eines bautechnischen Vorgangs handelt (*ouvrage résultant d'un travail de construction*). Weiter setzt die Anwendung der Artikel 1792 ff. des Code civil voraus, dass das Werk mit dem Erdboden verbunden ist.

Die Gerichte haben eine feste Verbindung etwa bejaht bei:

- einem Getreidesilo, der mit einem Betonfundament verschraubt war und dessen Abtransport einen erheblichen Aufwand erfordert hätte (Cass. Civ. 1ère vom

20.12.1993, Bull. Civ. 1993 I N° 374, 260)

- einem Gewächshaus, das auf einer Betonmauer stand, welche wiederum auf ins Erdreich eingerammten Betonpfeilern auflag (Cass. Civ. 1ère vom 2.9.1999, Bull. Civ. 1999 I N° 72, 49).
- einem leichten Bungalow, der mit einem Fundament bestehend aus mit Längsträgern aus Beton verbundenen Pfeilern verschraubt war (Cass. Civ. 3e, vom 28.1.2003)
- einem Aquarium, welches aufgrund seines hohen Gewichts nicht transportabel war (Cass. Civ. 3e vom 9.2.2000).

Hieraus ist zu schließen, dass die Rechtsprechung keine sehr hohen Anforderungen an die Verbindung mit dem Erdboden stellt. Eine Verbindung mit dem Erdboden aufgrund des Gewichtes der Anlage (vgl. Aquarium), reicht mithin aus, um ein bautechnisches Werk im Sinne der Artikel 1792 ff. Code civil zu bejahen.

b. *Décennale*-Haftung bei Zubehörteilen

Grundsätzlich unterliegt nicht nur das Bauwerk selbst der *Décennale*-Haftung, sondern auch alle wesentlichen Zubehörteile, sofern sie nicht vom Bauwerk getrennt werden können, ohne dass das Bauwerk beschädigt wird (die übrigen unterfallen nur der zweijährigen Haftung (sog. *biennale*)).

c. Inhalt der *Décennale*-Haftung

Ein Mangel des Bauwerks, seines Zubehörs oder des Bodens begründet die Haftung des Verpflichteten nach den

Artikels 1792 und 1792-2 C. civ. sofern der Mangel

- entweder die Stabilität bzw. Solidität des Bauwerks oder eines untrennbar mit ihm verbundenen Zubehörs beeinträchtigt,
- oder dazu führt, dass das Bauwerk seinen Zweck nicht erfüllt (impropre à sa destination).

Während die Haftung für fehlende Solidität des Bauwerks nach objektiven Kriterien zu bestimmen ist, ist die Rechtsprechung zum verfehlten Zweck des Bauwerks sehr schillernd. Grundsätzlich ist die Frage der Zweckverfehlung anhand des von den Parteien vereinbarten Zwecks zu bestimmen (subjektiver Fehlerbegriff, vgl. Cass. 3e civ. vom 11.2.1998). Daneben nimmt die Rechtsprechung auch eine Zweckverfehlung im Fall von dem Bauwerk innewohnenden Gefahren an.

Damit ein Mangel die Haftung im Rahmen der Décennale begründet muss er eine gewisse Schwere aufweisen.

2. Versicherungspflicht

Das französische Versicherungsgesetzbuch sieht zwei Typen von Pflichtversicherungen im Zusammenhang mit Bautätigkeiten vor: Die Décennale-Versicherung (Art. L. 241-1 Code des assurances) und die Bauhaftpflichtversicherung (Art. L. 241-2 C. ass.).

Die Décennale-Versicherung sichert den mit Bauleistungen Beauftragten gegen eine mögliche Haftung wegen Mängeln seines Werkes ab. Die Bauhaft-

pflchtversicherung dagegen sichert ihn gegen eine Haftung aufgrund von Schäden, die an Sachen Dritter im Zuge der Bauarbeiten entstanden sind, ab.

Grundsätzlich muss für jedes Bauwerk, welches der Décennale-Haftung der Artikel 1792 ff. Code civil unterliegt, vor Baubeginn der Abschluss einer Décennale-Versicherung nachgewiesen werden. Ein Verstoß gegen diese Pflicht kann strafrechtlich geahndet werden (insbesondere Geldstrafe von bis zu 75.000 Euro). Ausnahmen zu dieser Versicherungspflicht kennt das französische Recht insbesondere bei stromproduzierenden Anlagen (Solarkraftwerke, Windkraftanlagen etc.).

14. Exkurs: Vertriebsstrategien für den französischen Markt

Jedes deutsche Unternehmen, das seine Waren auf dem französischen Markt vertreiben möchte, wird sich zunächst die Frage stellen, wie man möglichst erfolgreich in diesen Markt eintreten kann. Neben einem Einstieg über eine öffentliche Auftragsvergabe oder über den bloßen Vertrieb der Waren über das Internet (hierbei sind besondere Regelungen zu beachten im Hinblick auf Datenschutz und Verbraucherschutz) ist auch und vor allem der Vertrieb in Frankreich über Vertriebsleute möglich, wobei hierbei zu differenzieren ist

zwischen einem Vertrieb ohne Niederlassung in Frankreich oder mit Niederlassung:

a) Vertrieb ohne Niederlassung

Grundsätzlich und typischerweise denken deutsche Unternehmer hier an einen Vertrieb über einen Handelsvertreter oder einen Vertragshändler. Während ein Handelsvertreter keine direkte Vertragsbeziehung zum Endkunden in Frankreich hat und nur auf das Geschäft eine Provision erhält, ist der Vertragshändler selbst Kunde des deutschen Unternehmens, dem eine Rechnung gestellt wird und der selbst wiederum seine Waren weiterverkauft mit einer eigenen Rechnung und eine Marge erzielt.

Bei der Zusammenarbeit mit **Handelsvertretern** in Frankreich ist dringend angeraten, darauf zu achten, einen schriftlichen Vertrag abzuschließen, der eine Wahl zu Gunsten des deutschen Rechts vorsieht, da insbesondere bei einer Vertragsbeendigung das deutsche Recht einen etwa halb so hohen Ausgleichsanspruch vorsieht wie das französische Recht, das ohne jegliche ausdrückliche Vereinbarung des anwendbaren Rechts zur Anwendung käme. In der Tat beträgt der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters nach deutschem Recht maximal eine Jahresprovision gerechnet auf den Durchschnitt der letzten fünf Jahre, während der Schadensersatzanspruch

des Handelsvertreters nach französischem Recht zwei Jahresprovisionen, gerechnet auf den Durchschnitt der letzten drei Jahre, beträgt.

Bei der Zusammenarbeit mit **Vertragshändlern** sollte möglichst vorsichtig mit der Vergabe einer Exklusivität zu Gunsten des Vertragshändlers gearbeitet werden, da man sich möglicherweise den späteren Eintritt in den französischen Markt versperrt. Hier ist häufig daran zu denken, französisches Recht zu vereinbaren, da im Gegensatz zum deutschen Recht das französische Recht einen Ausgleichsanspruch des Vertragshändlers nicht kennt (wohl aber längere Kündigungsfristen bis zu zwei Jahren).

Eine weitere Möglichkeit, ohne Niederlassung in Frankreich geschäftlich tätig zu werden ist, einen **Arbeitnehmer** einzustellen. Grundsätzlich kann ein deutsches Unternehmen auch ohne jegliche Niederlassung (also Gründung einer Gesellschaft) in Frankreich einen Mitarbeiter einstellen. Dabei ist darauf zu achten, dass der Vertrag französischem Recht unterliegt und aus diesem Grunde beim Abschluss des ersten Vertrages mit einem französischen Mitarbeiter der jeweils anwendbare Tarifvertrag sorgfältig ausgewählt wird, um eine solide Grundlage für alle weiteren Arbeitsverträge zu schaffen (in Frankreich unterliegen nahezu alle Arbeitsverträge

einem Tarifvertrag, auch wenn eine oder beide Parteien nicht Mitglieder der Tarifpartner sind).

Für deutsche Unternehmen wissenswert ist zum einen, dass die Sozialversicherungsabgaben für den Arbeitgeber in Frankreich ca. 42% betragen und auch keine bzw. kaum Beitragsbemessungsgrenzen existieren, während die Einkommensteuer in Frankreich tendenziell geringer als in Deutschland ist, so dass im Ergebnis dem Arbeitnehmer in Frankreich ein niedrigeres Bruttogehalt bezahlt werden kann, ohne dass dieser netto weniger ausgezahlt erhält.

Die in Frankreich grundsätzlich geltende 35-Stunden-Woche kann durch Vereinbarungen im Unternehmen flexibilisiert werden und gilt weder gegenüber leitenden Führungsk Mitarbeitern (cadre dirigeants) noch gegenüber reinen Außendienstmitarbeitern (VRP).

Soll dem Mitarbeiter ein Pkw zur Verfügung gestellt werden, wird es ohne Niederlassung kaum möglich sein, einen Leasingvertrag in Frankreich abzuschließen, da französische Leasinggesellschaften in der Regel die Vorlage eines französischen Handelsregisterauszuges verlangen. Um dieses Problem zu vermeiden, sollte dem Mitarbeiter ein Auto aus dem deutschen Fuhrpark zur Verfügung gestellt werden.

b) Vertrieb mit Niederlassung

Kaufmännisch sicherlich sinnvoller ist der Vertrieb mit und über eine französische Niederlassung in Form einer französischen Kapitalgesellschaft.

Grundsätzlich kommen hier zwei Gesellschaftsformen in Betracht, die SARL (vergleichbar der GmbH) und die SAS (vergleichbar der Aktiengesellschaft, jedoch ohne Vorstand und Aufsichtsrat).

Beide Gesellschaften können ab einem Stamm- beziehungsweise Grundkapital von einem Euro gegründet werden, es empfiehlt sich allerdings diese mit ausreichend Kapital auszustatten, um einerseits seriös im Markt auftreten zu können (das Stammkapital ist auf dem Geschäftspapier abzudrucken) und andererseits die notwendigen Kosten nicht kurze Zeit später durch ein Gesellschafterdarlehen oder in Form einer Kapitalerhöhung einbringen zu müssen.

Die im französischen Geschäftsverkehr sicherlich anerkannteste Gesellschaftsform ist die SAS, welche eine sehr flexible Gestaltung der Satzung ermöglicht, allerdings bei Vorliegen gewisser Umstände die Bestellung eines Wirtschaftsprüfers (Commissaire aux comptes) erfordert, durch den Mehrkosten von 5- bis 10.000,- Euro per anno entstehen können. Gem. Art. L227-9-1, Art. D227-1 i.V.m. Art. D211-5 Code de commerce (Handelsgesetzbuch) muss mindestens ein Wirtschaftsprüfer bestellt werden, wenn zwei der folgenden

Schwellenwerte überschritten werden: eine Bilanzsumme von 4 000 000 €, eine Umsatzsumme ohne Steuern in Höhe von 8 000 000 € und eine durchschnittliche Mitarbeiteranzahl von 50 Personen während des Geschäftsjahres. Die Erfahrung zeigt, dass der Vertrieb über eine Niederlassung in Frankreich schon deshalb kaufmännisch sinnvoll ist, weil sich französische Kunden tendenziell eher an ein französisches Unternehmen wenden als an ein deutsches (insbesondere sollte darauf geachtet werden, dass die Kontaktdaten französische Telefonnummern enthalten, damit nicht schon bei der Anbahnungsphase Hürden aufgebaut werden).

Informationsportal für KMUs zum öffentlichen Auftragswesen in Frankreich:

<http://www.marchespublicspme.com>

Deutsch-Französische Industrie- und Handelskammer:

<https://www.francoallemant.com/>

Leitfaden der EIC Trier GmbH zur Durchführung von Arbeiten in Frankreich:

<https://www.eic-trier.de>

Der Leitfaden wurde in Zusammenarbeit mit der Kanzlei Qivive Avocats & Rechtsanwälte erstellt, der deutsch-französischen Anwaltskanzlei:

<https://www.qivive.com>

Dr. Christophe Kühl, kuehl@qivive.com

15. Weiterführende Informationen

Französisches Ministerium für Wirtschaft und Finanzen (verantwortlich für das öffentliche Auftragswesen):

<https://www.economie.gouv.fr> > marchés publics

Gesetzestexte zum öffentlichen Auftragswesen in Frankreich:

<https://www.legifrance.gouv.fr>

Informationen zum öffentlichen Auftragswesen in Frankreich:

<https://www.service-public.fr/> > professionnels > gestions-finances > marchés publics