



Vergabe in Krisenzeiten – rechtssicher beschaffen
bei Dringlichkeit

Sehr geehrte*r Leser*in,

Krisensituationen wie Pandemien, Lieferengpässe oder Naturkatastrophen erfordern schnelle Beschaffungsentscheidungen, stellen öffentliche Auftraggeber jedoch gleichzeitig vor erhebliche rechtliche Herausforderungen. Das Vergaberecht bietet hierfür Handlungsspielräume, setzt aber klare Grenzen.

Dieses Whitepaper zeigt Ihnen, wie Sie Dringlichkeit rechtssicher begründen, Vergabeverfahren gezielt beschleunigen und dabei Risiken, Fehler und Nachprüfungen vermeiden. So bleiben Sie auch in Ausnahmesituationen handlungsfähig und rechtlich auf der sicheren Seite.

Dieses Whitepaper wurde mithilfe des KI-Tools DeepResearch von OpenAI erstellt. Die Inhalte basieren auf aktuellen Entwicklungen zur Vergabe in Krisenzeiten, einschliesslich rechtlicher Grundlagen zu Dringlichkeitsvergaben, aktueller Sonderregelungen sowie Reformansätzen zur Beschleunigung und Flexibilisierung von Vergabeverfahren.

Vergabe in Krisenzeiten – rechtssicher beschaffen bei Dringlichkeit

In Krisenzeiten wie Pandemien, Lieferengpässen, Naturkatastrophen oder Kriegssituationen entsteht oft ein akuter Beschaffungsbedarf von medizinischer Schutzausrüstung bis hin zu Notunterkünften. Öffentliche Auftraggeber müssen dabei schnell handeln, dürfen die vergaberechtlichen Vorgaben jedoch nicht außer Acht lassen. Das Vergaberecht eröffnet hierfür Spielräume, um zügig und effizient zu beschaffen, ohne die Grundprinzipien von Transparenz und Wettbewerb vollständig aufzugeben.

Gleichzeitig birgt ein vorschnelles Vorgehen erhebliche Risiken: Fehlende Dokumentation oder unzulässige Direktvergaben können Verfahren nach sich ziehen und Verträge unwirksam machen. Dieses Whitepaper zeigt daher, wie Vergabestellen rechtssicher auf Dringlichkeit reagieren können, erläutert den rechtlichen Rahmen, beleuchtet aktuelle Sonderregelungen, stellt Praxisbeispiele vor und beantwortet häufige Fragen aus der Vergabepraxis.

Aktuelle Entwicklungen im Vergaberecht (2025)

Während Vergabestellen mit Sonderregelungen in Krisenzeiten arbeiten, stellt die Bundesregierung die Weichen für eine **dauerhafte Reform** des Vergaberechts. Im Mittelpunkt stehen Beschleunigung, Digitalisierung und strategische Ausrichtung.

1. Entwurf des Vergabebeschleunigungsgesetzes (BMWK, 24.07./06.08.2025)

Die Bundesregierung hat im Juli/August 2025 den Entwurf eines Vergabebeschleunigungsgesetzes vorgelegt. Ziel ist es, Verfahren zu vereinfachen, digitalisieren und beschleunigen, insbesondere bei Investitionen mit überragendem öffentlichem Interesse (z. B. Infrastrukturprojekte, Energiewende).

Wesentliche Punkte:

- Höhere Direktvergabewertgrenzen für Bundesbehörden (bis 50.000 € netto).
- Verfahrensvereinfachungen bei besonders dringlichen oder strategischen Vorhaben.
- Stärkere Digitalisierung des Verfahrensablaufs (z. B. durch einheitliche Plattformen).
- Erleichterungen bei Nachprüfungsverfahren, um Blockaden zu verhindern.

2. Vergaberechtsreform 2025 (Markt und Mittelstand)

Die geplante Reform stellt vor allem die Mittelstandsfreundlichkeit und Praxisnähe in den Vordergrund. Wichtige Maßnahmen:

- Erleichterte Eignungsprüfung, insbesondere für KMU und Start-ups (weniger Bürokratie).
- Funktionale Leistungsbeschreibungen, um Innovationen zu fördern.

- Strategisches Beschaffungsmanagement mit Fokus auf Nachhaltigkeit und Digitalisierung.
- Schnellere Nachprüfungsverfahren durch Verfahrensstraffungen.
- Bessere Zahlungsbedingungen, um Liquidität kleinerer Anbieter zu sichern.

3. Koalitionsvertrag 2025 (Vergabeblog)

Die neue Regierungskoalition hat in ihrem Vertrag zahlreiche vergaberechtliche Projekte vereinbart:

- Einführung eines Infrastruktur-Zukunftsgesetzes zur Beschleunigung von Vorhaben mit überragendem öffentlichem Interesse.
- Bundestariftreuegesetz: Auftragnehmer müssen bestimmte tarifliche Mindeststandards einhalten.
- Registermodernisierung („Once-only“-Prinzip), um Nachweise nur einmal vorzulegen.
- Zentrale Beschaffungsplattformen, insbesondere für IT und standardisierte Leistungen.
- Stärker strategische Ausrichtung der öffentlichen Beschaffung (Innovation, Nachhaltigkeit, Mittelstand).

Bewertung und Einordnung

Diese Reformen zeigen, dass die bisher nur temporär genutzten Krisenerleichterungen nun in eine strukturelle Modernisierung münden. Für Vergabestellen bedeutet das:

- Kurzfristig bleibt es wichtig, Dringlichkeitsvergaben rechtssicher zu dokumentieren.
- Mittelfristig erleichtern neue Wertgrenzen und Verfahrensregeln die Arbeit auch jenseits akuter Krisen.
- Langfristig wird das Vergaberecht digitaler, mittelstandsfreundlicher und stärker auf strategische Ziele ausgerichtet (Nachhaltigkeit, Innovation, Tarifbindung).

Diese Entwicklungen zeigen: Neben kurzfristigen Sonderregelungen in Krisenzeiten gibt es eine langfristige politische Linie, die Beschaffungsverfahren dauerhaft beschleunigen und flexibler gestalten soll.

Rechtlicher Rahmen in Krisensituationen

Vergaberechtliche Grundlagen bei Dringlichkeit

Das deutsche Vergaberecht (GWB, VgV, UVgO sowie EU-Richtlinie 2014/24/EU) basiert auf den Prinzipien Wettbewerb, Transparenz, Gleichbehandlung und Wirtschaftlichkeit.

Für Notfälle und Krisenlagen gibt es jedoch Ausnahmeregelungen:

- **§ 14 Abs. 4 Nr. 3 VgV (oberhalb der EU-Schwellenwerte) und**
- **§ 8 Abs. 4 Nr. 9 UVgO (unterhalb der Schwellenwerte)**

erlauben ein Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung, wenn:

- ein unvorhersehbares Ereignis eintritt,
- eine äußerste Dringlichkeit vorliegt und
- ein reguläres Verfahren nicht möglich ist.

Die Europäische Kommission betont: Auftraggeber sollen zunächst Fristen verkürzen, dann ggf. ein Verhandlungsverfahren nutzen und nur im Extremfall eine Direktvergabe durchführen.

Kernbotschaft: Dringlichkeitsvergaben sind zulässig, aber eng begrenzt. Sie dürfen nur so weit vom Normalverfahren abweichen, wie es unbedingt erforderlich ist.

Aktuelle Sonderregelungen und Krisenerlasse

In den vergangenen Jahren wurden vor allem durch die Corona-Pandemie und den Ukraine-Krieg verschiedene Sonderregelungen erlassen, die Vergabestellen zusätzlichen Handlungsspielraum gaben. Diese waren befristet und ergänzten die bestehenden Rechtsgrundlagen, ohne sie formell zu ändern.

Sonderregelung	Anlass / Jahr	Kernaussage	Beispiele / Wirkung
BMWi-Rundschreiben vom 19.03.2020	Corona-Pandemie	Dringlichkeitsvergaben zulässig; beschleunigte Verfahren auch jenseits medizinischer Güter	Beschaffung von Video-konferenztechnik; Möglichkeit, nur ein Unternehmen einzubeziehen
BMWK-Rundschreiben vom 13.04.2022	Ukraine-Krieg	Erleichterungen für Flüchtlingsunterbringung; Anhebung der Wertgrenzen	Direktvergaben bis 5.000 €/8.000 €; Ausweitung auf Zuwendungsempfänger
BMWSB-Erlass März 2022	Lieferengpässe & Preissteigerungen	Umgang mit Materialknappheit im Bausektor	Einsatz von Stoffpreisgleitklauseln, Verlängerung von Angebotsfristen, Vertragsanpassungen
Bayern: Anhebung Wertgrenzen bis 2029	Konjunktur- & Krisenbewältigung	Deutliche Ausweitung von Direktvergaben und Verhandlungsvergaben	Direktaufträge bis 100.000 €; freihändige Vergaben bis 221.000 €/1 Mio. € (Bau)

Fazit

Diese Beispiele zeigen, dass der Rechtsrahmen in Krisen flexibel angewendet und punktuell erweitert wird. Die Kernregeln bleiben jedoch bestehen entscheidend ist die sorgfältige Prüfung und Dokumentation im Einzelfall.

Reguläre vs. beschleunigte Vergabeverfahren

Krisensituationen konfrontieren öffentliche Auftraggeber*innen regelmäßig mit der Frage, wie schnell eine Beschaffung rechtssicher umgesetzt werden darf. Das Vergaberecht kennt hierfür verschiedene Stufen: vom klassischen Regelverfahren mit regulären Fristen, über beschleunigte Verfahren mit verkürzten Fristen, bis hin zu echten Dringlichkeitsvergaben oder kurzfristigen Interimsverträgen. Jede Stufe folgt dabei der Grundlogik: So viel Wettbewerb wie möglich, so viel Beschleunigung wie nötig.

Die folgenden Stufen zeigen, welche rechtlichen Möglichkeiten Vergabestellen in der Praxis nutzen können abhängig vom Ausmaß der Dringlichkeit und der verbleibenden Zeit.

Regelvergabeverfahren

- Standardweg mit regulären Fristen
- Wettbewerb und Transparenz stehen im Vordergrund

Beschleunigte Verfahren (Dringlichkeit)

- Bei Zeitdruck können Fristen stark verkürzt werden (z. B. Angebotsfrist auf 15 Tage, in Bauvergaben teils 10 Tage).
- Wettbewerb bleibt erhalten, nur die Dauer wird reduziert.
- Begründung der Dringlichkeit in Bekanntmachung oder Vergabevermerk erforderlich.

Verhandlungsverfahren ohne Teilnahmewettbewerb (besondere Dringlichkeit)

- Nur wenn selbst beschleunigte Fristen nicht ausreichen.
- Voraussetzungen: Äußerst dringliche, unvorhersehbare Gründe und keine Eigenverschuldung der Vergabestellen unmittelbarer Bedarf.
- Normalerweise mehrere Anbieter anfragen, Direktauftrag nur im Extremfall

Interimsverträge

- Notverträge dürfen nur **kurzfristig** abgeschlossen werden.
- Parallel muss ein reguläres Verfahren vorbereitet werden.
- Längere Laufzeiten ohne Ausschreibung werden von Gerichten regelmäßig beanstandet.

Die Einordnung zeigt, dass das Vergaberecht keine starre Hürde, sondern ein flexibler Rahmen ist. Entscheidend bleibt, dass jede Stufe gut begründet und dokumentiert wird. Ein reguläres Verfahren bleibt der Standard, ein beschleunigtes Verfahren die pragmatische Alternative bei knappen Fristen. Erst wenn selbst dafür keine Zeit mehr bleibt, darf die Ausnahme einer Dringlichkeitsvergabe oder einer kurzen Interimsvereinbarung genutzt werden.

Vergabestellen sichern sich durch dieses gestufte Vorgehen nicht nur rechtlich ab, sondern erhalten auch die notwendige Handlungsfähigkeit in Ausnahmesituationen. Wichtig ist, die Balance zu wahren: Schnelligkeit darf nicht auf Kosten von Transparenz und Nachprüfbarkeit gehen. So lässt sich auch in Krisenzeiten rechtssicher und verantwortungsvoll beschaffen.

Umgang mit Unvorhersehbarkeit und Dokumentation der Dringlichkeit

Unvorhersehbarkeit ist ein zentrales Kriterium für Dringlichkeitsvergaben. Typische Beispiele sind Pandemien, Naturkatastrophen oder plötzliche Kriegsfolgen wie eine Flüchtlingswelle. In solchen Fällen kann niemand verlangen, dass Vergabestellen den konkreten Bedarf etwa Notunterkünfte oder medizinische Ausstattung im Voraus planen. Wichtig ist jedoch, dass Dringlichkeit klar und nachvollziehbar dokumentiert wird.

Checkliste für den Vergabevermerk



- Ereignis: Beschreibung des auslösenden Ereignisses mit Datum
- Unvorhersehbarkeit: Warum war das Ereignis objektiv nicht vorhersehbar?
- Folgen: Welche unmittelbaren Bedarfe entstanden?
- Verfahrenshürde: Warum reicht ein normales oder verkürztes Verfahren nicht aus?
- Rechtsgrundlage: BEzug auf § 14 abs. 4 Nr. 3 VgV oder § 8 Abs. 4 Nr. 9 UVgO.
- Wettbewerb: Welche Schritte wurden dennoch unternommen?
- Umfang & Laufzeit: Begründung, warum Losaufteilung oder lange Vertragsdauer nicht möglich sind.

Diese Dokumentation gehört zur Vergabeakte. Sie ist essenziell, falls die Vergabe später kontrolliert oder von einem Konkurrenten gerügt wird. **Die Devise lautet: "Schreib, schreib, schreib"**, um im Zweifel nachweisen zu können, dass man sorgfältig geprüft und begründet hat. Eine ordentliche Aktenlage schützt nicht nur vor Rechtsrisiken, sondern zeigt auch nach außen, dass die Vergabestelle trotz Zeitdrucks verantwortungsvoll gehandelt hat.

Praxisbeispiele aus jüngster Zeit

Zur Veranschaulichung einige Beispiele, wie Dringlichkeitsvergaben angewendet – oder fehlerhaft genutzt wurden:

- Hochwasser Ahrtal 2021: Unmittelbar nach der Flut mussten Trümmer beseitigt und Notunterkünfte bereitgestellt werden. Dringlichkeitsvergaben waren hier gerechtfertigt, da akute Gefahren für Menschen und Infrastruktur bestanden.
- COVID-19 Schutzausrüstung 2020: Krankenhäuser beschafften Masken und Geräte per Verhandlungsverfahren ohne Wettbewerb. Rechtlich zulässig, doch fehlende Marktvergleiche führten zu Qualitäts- und Preisproblemen.
- Maskendeal NRW 2021: Eine Direktvergabe an Van Laack wurde später aufgehoben, da Dringlichkeitsvoraussetzungen und Dokumentation unzureichend waren. Der Fall zeigt: Dringlichkeit ist kein Freibrief.
- OLG Karlsruhe 2020 (ÖPNV): Ein Landkreis vergab Buslinien für zwei Jahre ohne Ausschreibung. Das Gericht erklärte die Notvergabe für unzulässig – Laufzeit und Umfang waren überzogen, eine kürzere Interimsvergabe wäre nötig gewesen.

Dringlichkeitsvergaben ermöglichen schnelles Handeln, müssen aber eng begründet und dokumentiert werden. Andernfalls drohen rechtliche und wirtschaftliche Risiken.

FAQ – Häufige Fragen aus der Praxis

Wie dokumentiere ich eine Dringlichkeit richtig?

Halten Sie das auslösende Ereignis, die Unvorhersehbarkeit und den konkreten Zeitdruck schriftlich fest. Ergänzen Sie die rechtliche Grundlage (z. B. § 14 Abs. 4 Nr. 3 VgV) und dokumentieren Sie, welche Alternativen Sie geprüft und verworfen haben. So kann ein Prüfer nachvollziehen, warum ein Ausnahmefall vorlag. Eine saubere Dokumentation im Vergabevermerk schützt vor späteren Beanstandungen.

Welche Fristen gelten bei beschleunigten Verfahren?

Bei EU-Vergaben können Angebotsfristen deutlich gekürzt werden: im offenen Verfahren auf 15 Kalendertage (statt 35), im nichtoffenen Verfahren auf 15 Tage für Teilnahmeanträge und 10 Tage für Angebote. Unterhalb der Schwellenwerte gibt es keine festen Vorgaben, aber die Fristen dürfen so kurz wie nötig gesetzt werden, solange

Bieter realistisch eine Teilnahme möglich bleibt. In Extremfällen entfällt die öffentliche Bekanntmachung, dennoch sollte man, wenn möglich, kurze Angebotsfristen gewähren.

Darf ich bei Dringlichkeit direkt ein Unternehmen beauftragen?

Direktvergaben sind nur im Ausnahmefall zulässig. Auch bei besonderer Dringlichkeit sollte nach Möglichkeit ein kleiner Wettbewerb stattfinden, indem mehrere Unternehmen angesprochen werden. Ein Direktauftrag an nur einen Anbieter ist nur dann gerechtfertigt, wenn eindeutig nur dieser kurzfristig liefern kann. Diese Entscheidung muss klar dokumentiert werden und sollte immer als Übergangslösung verstanden werden.

Wie kann ich eine Dringlichkeit nachweisen, ohne in Probleme zu geraten?

Wichtig sind objektive, nachvollziehbare Angaben. Verweisen Sie auf konkrete Umstände wie behördliche Anordnungen, Naturereignisse, technische Havarien oder höhere Gewalt. Untermauern Sie den Bedarf mit Zahlen und Fakten (z. B. „500 Notbetten innerhalb von zwei Wochen erforderlich“). Rundschreiben oder Stellungnahmen von Bund oder Land können zusätzlich stützen. Entscheidend ist eine plausible, konsistente Begründung in der Vergabeakte.

Welche Risiken bestehen bei Dringlichkeitsvergaben?

Das größte Risiko ist eine unzulässige De-facto-Vergabe, die zur Unwirksamkeit des Vertrags führen kann. Hinzu kommen wirtschaftliche Nachteile durch weniger Wettbewerb, mögliche Qualitätsprobleme sowie politische und reputative Risiken. Auch der Verdacht einer unzulässigen Bevorzugung kann schwer wiegen. Diese Risiken lassen sich durch lückenlose Dokumentation, Restwettbewerb, angemessene Vertragslaufzeiten und eine frühzeitige Rückkehr zum Regelverfahren deutlich verringern.

Gelten die Dringlichkeitsregeln auch im Unterschwellenbereich?

Ja. Nach § 8 Abs. 4 Nr. 9 UVgO sind auch hier Verhandlungsvergaben ohne Teilnahmewettbewerb möglich, wenn unvorhersehbare Umstände eine sofortige Beschaffung erforderlich machen. Viele Bundesländer haben zudem befristet Wertgrenzen erhöht, bis zu denen Direktvergaben möglich sind. Auch wenn keine Nachprüfung durch Vergabekammern droht, sollten Vergabestellen Dringlichkeit und Vorgehen stets gut begründen, um rechtliche und politische Risiken zu vermeiden.

Fazit

Krisenzeiten erfordern schnelle Entscheidungen doch auch unter Zeitdruck müssen Vergaben auf einer soliden rechtlichen Grundlage erfolgen. Das Vergaberecht bietet dafür bewährte Instrumente wie verkürzte Fristen, Verhandlungsvergaben oder in Ausnahmefällen auch Direktaufträge. Entscheidend ist eine saubere Dokumentation, die Wahrung eines Mindestmaßes an Wettbewerb und die Beschränkung auf das unbedingt Notwendige.

Die Erfahrungen aus Pandemie, Naturkatastrophen und Lieferengpässen zeigen: Öffentliche Beschaffung kann auch in Ausnahmesituationen rechtssicher gelingen, wenn die Spielräume verantwortungsvoll genutzt werden.

Mit den aktuellen Reformen insbesondere dem Entwurf des Vergabebeschleunigungsgesetzes und den Plänen aus dem Koalitionsvertrag wird deutlich, dass Beschleunigung und Flexibilität künftig nicht nur Kriseninstrumente sind, sondern schrittweise Teil des regulären Vergaberechts werden.

Kernempfehlungen:

- Vorbereitet sein: Notfallpläne, Lieferantenlisten und klare Verantwortlichkeiten erleichtern den Ernstfall.
- Rechtsrahmen kennen: Dringlichkeitsregelungen und neue Reformansätze sollten regelmäßig geschult werden.
- Dokumentation sichern: Lückenlose Begründungen sind der beste Schutz gegen spätere Beanstandungen.
- Wettbewerb wahren: Auch unter Eile möglichst mehrere Angebote einholen und flexible Vertragskonditionen wählen.
- Zurück zum Regelverfahren: Interimslösungen dürfen kein Dauerzustand werden.

So gilt auch künftig: Schnell, aber rechtssicher beschaffen gerade dann, wenn es am meisten darauf ankommt.

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](#)