

Änderungen zum Bundesvergabegesetz - Informationsblatt

Verlängerung der Schwellenwertverordnung

Die Schwellenwertverordnung wurde um ein weiteres Jahr verlängert und gilt nun bis zum 31.12.2013 (BGBl. II Nr. 461/2012).

Das bedeutet, im Unterschwellenbereich gelten weiterhin die erhöhten Wertgrenzen für:

Verfahren	bis Wert exkl. USt.
Direktvergabe von Bau-, Liefer- und Dienstleistungsaufträgen (sowie von Dienstleistungskonzessionen)	100.000 €
Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung für Bau-, Liefer- und Dienstleistungsaufträge	100.000 €
Nicht offenes Verfahren ohne vorherige Bekanntmachung bei Liefer- und Dienstleistungsaufträgen	100.000 €
Nicht offenes Verfahren ohne vorherige Bekanntmachung bei Bauaufträgen	1.000.000 €

Bekanntmachung - Publikationsmedium-Verordnung für das Land Vorarlberg (Seite 124)

Mit 1. Jänner 2013 ist die neue Publikationsmedium-Verordnung in Kraft getreten. Ab diesem Zeitpunkt müssen Vergabebekanntmachungen über die Website www.vorarlberg.at des Landes (und damit nicht mehr im Amtsblatt für das Land Vorarlberg) erfolgen. Dies trifft neu auch auf Vorinformationen gemäß § 53 des Bundesvergabegesetzes 2006 zu.

Die elektronische Vergabebekanntmachungsplattform unterstützt auch die elektronische Bereitstellung von Ausschreibungsunterlagen durch Download. Nähere Informationen dazu finden Sie auf www.vorarlberg.at/ausschreibungen.

Für das Land, die Vorarlberger Gemeinden und Gemeindeverbände sowie deren Gesellschaften wurde vom Land für Bekanntmachungen nach dem Bundesvergabegesetz 2006 entgegenkommenderweise mit der ANKÖ Service Ges.m.b.H. als betrautem Publikationsmediendienst bis auf Widerruf eine Pauschalvereinbarung abgeschlossen. Für darunter fallende Vergabebekanntmachungen werden diesen Auftraggebern als Nutzer des Eingabeportals keine Entgelte in Rechnung gestellt.

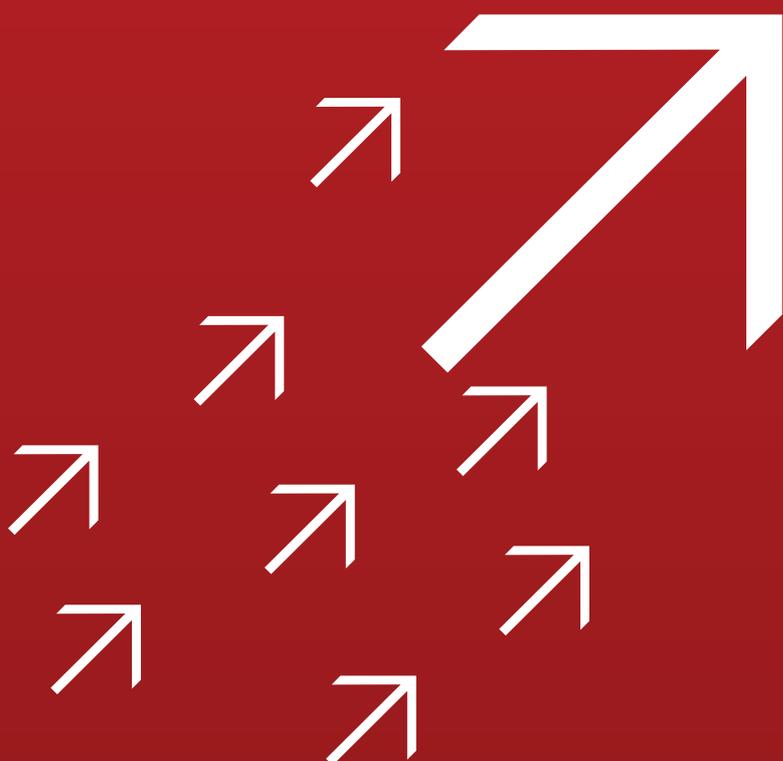
Beim Amt der Vorarlberger Landesregierung, Abteilung Vermögensverwaltung wurde eine Anlaufstelle eingerichtet, welche unter der Telefonnummer 05574-511 DW 23205 und der E-Mail-Adresse vermoegensverwaltung@vorarlberg.at für diesbezügliche Anfragen erreichbar ist.

HANDBUCH ZUR
REGIONALVERGABE MIT
PRAXISBEISPIELEN

2012

2. AUFLAGE // STAND 1. APRIL 2012

Wie regionale Stärken von KMU im Vergabeverfahren
berücksichtigt werden können.



In Zusammenarbeit mit:

SCHRAMM ÖHLER
RECHTSANWÄLTE

I

II

III

IV

↗

Regionalvergabe als Chance Regionale Aufträge für unsere Wirtschaft

Gut 90% der Vorarlberger Unternehmen sind kleinere Betriebe mit weniger als 10 Beschäftigten – dennoch sind sie bedeutende Arbeitgeber in ihrer Region. Und gerade weil die Betriebe in und von ihrer Region leben, engagieren sie sich auch für die Menschen in ihrer Umgebung und sind daher unverzichtbar für die Lebensqualität in der Region.

Öffentliche Auftraggeber sind in Österreich ein ganz wesentlicher Wirtschaftsfaktor, alleine die Gemeinden in Vorarlberg tätigen jährlich Investitionen von weit über 100 Mio €. Eine Auftragsvergabe an ein regionales Unternehmen bedeutet, dass die Wertschöpfung in der Region bleibt und so auch den Menschen darin zu Gute kommt.

Die Wirtschaftskammer Vorarlberg verfolgt daher ein klares Ziel: Öffentliche Auftragsvergabe soll von den Kommunen als Chance verstanden werden, regionale Betriebe – im Rahmen der gesetzlichen Möglichkeiten – gezielt zu fördern.

Mit dem Handbuch zur Regionalvergabe, das nun in einer ergänzten und aktualisierten Neuauflage vorliegt, soll ein Überblick über das Vergabewesen gegeben und die Chancen und Möglichkeiten für eine regionale Vergabe aufgezeigt werden. Hier die wichtigsten

Neuerungen im Überblick:

- _ Die Änderungen der umfangreichen Vergaberechtsnovelle 2012 wurden eingearbeitet.
- _ Die »Life Cycle Costs« bei der Beschaffung von Geräten/Autos etc. werden nun mitberücksichtigt.
- _ Zwei neue Praxisbeispiele »Vergabe an die Hausbank« und »Leasing« wurden aufgenommen.
- _ Die Ablaufschemen zu den Verfahrensarten finden sich jetzt in einer übersichtlichen grafischen Darstellung.

Die bewährte und benutzerfreundliche Gliederung des Handbuchs bleibt bestehen: Nach einer kurzen Einführung in das Vergabewesen wird, anhand von 16 Praxisbeispielen, veranschaulicht, wie die Stärken der regionalen Wirtschaft in die Bewertung aufgenommen werden können. Anschließend folgen Tipps für den öffentlichen Auftraggeber, wie häufige Vergabefehler vermieden werden können sowie die grafische Übersicht zum Ablauf der Vergabeverfahren.

Das Handbuch wurde von den Kollegen der Wirtschaftskammer Niederösterreich mit großem Engagement und in Zusammenarbeit mit dem Vergaberechtsexperten der renommierten Kanzlei Schramm Öhler Rechtsanwälte verfasst. Wir bedanken uns bei den niederösterreichischen Kollegen für die Genehmigung zur Herausgabe dieser Vorarlberger Ausgabe.

Mit diesem Handbuch soll ein Beitrag zum besseren Verständnis einer regionalisierten Vergabe geleistet und die Vergabeverantwortlichen für die Möglichkeiten, die das Vergaberecht in dieser Hinsicht bietet, sensibilisiert werden. Wir sind überzeugt, dass sowohl die regionalen Auftraggeber als auch unsere heimischen Betriebe davon profitieren können.

Ihr


Manfred Rein

Präsident der Wirtschaftskammer Vorarlberg

I EINFÜHRUNG IN DAS VERGABEWESEN ➤ 10–52

1 Schnellanleitung und Navigationshilfe zur Verfahrensauswahl	10
2 Wie betont man den regionalen Aspekt in öffentlichen Ausschreibungen?	12
2.1 Warum regional vergeben?	12
2.2 Anhebung der Wertgrenzen bis Ende 2012	13
2.3 Gebrauchsanweisung für das Handbuch zur Regionalvergabe	13
2.4 Einführung zur Wahl des Verfahrens (Losregelung)	13
2.5 Die Lostrennung nach Gewerken	15
2.6 Regionale Verfahren – Regionale Losteilung	15
2.7 Rahmenvereinbarung mit mehreren (kleineren) regionalen Anbietern	16
2.8 Verschicken von Informationen über eine Ausschreibung an Unternehmen vor Ort	17
2.9 Eignungskriterien	17
2.10 Das Bestbieterprinzip – Zuschlagskriterien	20
2.11 Bietergemeinschaften	22
2.12 Tipps und Tricks: Subunternehmer	23
2.13 Direktvergabe von Aufträgen	26
3 Die Lostrennung bei Bauaufträgen	27
3.1 Vergabe unter 100.000 € im Baubereich	27
3.2 Vergabe ab 100.000 € und unter 5 Mio € im Baubereich	30
3.3 Vergabe ab 5 Mio € im Baubereich	40
4 Die Lostrennung bei Liefer- und Dienstleistungsaufträgen	42
4.1 Vergabe unter 100.000 € im Liefer- und Dienstleistungsbereich	42
4.2 Vergabe unter 200.000 € im Liefer- und Dienstleistungsbereich	43
4.3 Vergabe ab 200.000 € im Liefer- und Dienstleistungsbereich	46
5 Besonderheiten bei geistigen Dienstleistungen	47
5.1 Der Wettbewerb	47
5.2 Verhandlungsverfahren mit einem Bieter	50
6 Vorarbeiten und Teilnahme an einer Ausschreibung	50

II PRAXISBEISPIELE ➤ 56–104

1 Errichtung eines Schulzentrums mit Hackschnitzelheizung im Oberschwabenbereich	56
2 Errichtung eines Kindergartens im Unterschwellenbereich	60
3 Thermische Sanierung eines Amtsgebäudes	64
4 Laufende kleine Aufträge im Bau- und Baunebengewerbe: Reparaturen und Sanierungen von Amtshäusern	67
5 Reinigung von Amtsgebäuden – Dienstleistungsaufträge im Unterschwellenbereich	70
6 Werbestrategie »Bregenzerwald« im Oberschwabenbereich	74
7 Rahmenvertrag: Lieferung von Kopierpapier und sonstigem Bürobedarf im Unterschwellenbereich	76
8 Bauplanung: Wettbewerb im Unterschwellenbereich	79
9 Lieferauftrag: Straßendienstfahrzeuge für Winterdienst im Oberschwabenbereich	81
10 Rahmenvertrag: Abfallentsorgung im Oberschwabenbereich	87
11 Lieferauftrag Frischlebensmittel – Rahmenvereinbarung im Oberschwabenbereich	91
12 Bewachung von Amtsgebäuden – Nicht prioritärer Dienstleistungsauftrag	95
13 Errichtung und Instandhaltung Trinkwassernetz – Sektorenbauauftrag im Unterschwellenbereich	97
14 Ausbesserung Straßenbelag – Dringender Bauauftrag im Unterschwellenbereich	100
15 Leasing eines Wohnheims für »betreutes Wohnen«	102
16 Kreditvergabe an die Hausbank	104

III

TIPPS FÜR DEN ÖFFENTLICHEN AUFTRAGGEBER

↘ 108–115

1 FAQ – Häufig gestellte Fragen	108
1.1 Ab wann müssen Leistungen zusammengerechnet werden?	108
1.2 Bau,- Liefer- oder Dienstleistungsauftrag?	111
1.3 Verträge mit langen Laufzeiten – vergaberechtswidrig?	112
1.4 Kann der Auftraggeber nach Ende der Angebotsfrist noch etwas an seiner Ausschreibungsunterlage ändern?	112
1.5 Ist eine Ausschreibung zur Markterkundung zulässig?	114
2 Ausschreibungen aus Sicht des Unternehmers	114

IV

GRAFISCHE ÜBERSICHT: ABLAUF VON VERGABEVERFAHREN

↘ 118–123

1 Offenes Verfahren	118
2 Nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung	119
3 Nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung	120
4 Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung	121
5 Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung	122
6 Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung	123
Glossar	124
Muster für eine Eigenerklärung	130
Literaturverzeichnis	131

EINFÜHRUNG IN DAS VERGABEWESEN

I

II

III

IV

↗



I Einführung in das Vergabewesen

1 Schnellanleitung und Navigationshilfe zur Verfahrensauswahl

Bauftrag

<p>ab 5 Mio € Oberschwellenbereich</p>	<p>20% des Auftragswertes können als Kleinlose (Gewerke) – jedes unter 1 Mio € – im Unterschwellenbereich vergeben werden; zulässige Verfahren abhängig vom Auftragswert: (siehe Seite 40)</p>	
	<p>Offenes Verfahren (siehe Seite 37)</p>	
	<p>Nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung (siehe Seite 35)</p>	
	<p>Rahmenvereinbarung bei wiederkehrenden Leistungen (siehe Seite 16)</p>	
<p>≥ 1 Mio € und < 5 Mio € Unterschwellenbereich</p>	<p>Der gesamte Auftragswert kann in Kleinlosen (Gewerken) vergeben werden</p>	
	<p>Offenes Verfahren (siehe Seite 37)</p>	
	<p>Nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung (siehe Seite 35)</p>	
	<p>Rahmenvereinbarung bei wiederkehrenden Leistungen (siehe Seite 16)</p>	
<p>< 1 Mio € Unterschwellenbereich</p>	<p>Der gesamte Auftragswert kann in Kleinlosen (Gewerken) vergeben werden</p>	
	<p>Offenes Verfahren (siehe Seite 37)</p>	
	<p>Nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung (siehe Seite 35)</p>	
	<p>Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung (siehe Seite 33)</p>	
	<p>Nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung (bis 31. 12. 2012: unter 1 Mio €; ab 1. 1. 2013: nur unter 300.000 €; siehe Seite 30)</p>	
	<p>Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung (unter 500.000 €; siehe Seite 30)</p>	
	<p>Rahmenvereinbarung bei wiederkehrenden Leistungen (siehe Seite 16)</p>	
<p>< 100.000 € Unterschwellenbereich Direktvergabe</p>	<p>Der gesamte Auftragswert kann in Kleinlosen (Gewerken) vergeben werden</p>	
	<p>Offenes Verfahren (siehe Seite 37)</p>	
	<p>Nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung (siehe Seite 35)</p>	
	<p>Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung (siehe Seite 33)</p>	
	<p>Nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung (siehe Seite 30)</p>	
	<p>Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung (bis 31. 12. 2012: unter 100.000 €; ab 1. 1. 2013: nur unter 80.000 €; siehe Seite 27)</p>	
	<p>Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung (siehe Seite 30)</p>	
	<p>Direktvergabe (bis 31. 12. 2012: unter 100.000 €; ab 1. 1. 2013: nur unter 50.000 €; siehe Seite 27)</p>	
	<p>Rahmenvereinbarung bei wiederkehrenden Leistungen (siehe Seite 16)</p>	

Liefer- und Dienstleistungsauftrag

ab 200.000 € Oberschwellenbereich	20 % des Auftragswertes können als Kleinlose (Gewerke) – jedes unter 80.000 € – im Unterschwellenbereich vergeben werden – zulässige Verfahren abhängig vom Auftragswert (siehe Seite 46)	
	Offenes Verfahren (siehe Seite 44)	
	Nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung (siehe Seite 44)	
	Rahmenvereinbarung bei wiederkehrenden Leistungen (siehe Seite 16)	
< 200.000 € Unterschwellenbereich	40 % des Auftragswertes können in Form einer Direktvergabe – je unter 50.000 € - vergeben werden (siehe Seite 43)	
	Offenes Verfahren (siehe Seite 44)	
	Nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung (siehe Seite 44)	
	Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung (siehe Seite 44)	
	Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung (unter 130.000 €; siehe Seite 44)	
	Rahmenvereinbarung bei wiederkehrenden Leistungen (siehe Seite 16)	
< 100.000 € Unterschwellenbereich Direktvergabe	Der gesamte Auftragswert kann in Kleinlosen (Gewerken) vergeben werden	
	Offenes Verfahren (siehe Seite 44)	
	Nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung (siehe Seite 44)	
	Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung (siehe Seite 44)	
	Nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung (bis 31. 12. 2012: unter 100.000 €; ab 1. 1. 2013: nur unter 80.000 €; siehe Seite 42)	
	Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung (bis 31. 12. 2012: unter 100.000 €; ab 1. 1. 2013: nur unter 60.000 €; siehe Seite 43)	
	Bei geistigen Dienstleistungen eventuell auch nur mit einem Bieter (siehe Seite 50)	
	Geladener Wettbewerb bei geistigen Dienstleistungen – evtl. mit nachfolgendem Verhandlungsverfahren (siehe Seite 47)	
	Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung (siehe Seite 44)	
	Direktvergabe (bis 31. 12. 2012: unter 100.000 €; ab 1. 1. 2013: nur unter 50.000 €; siehe Seite 42)	
Rahmenvereinbarung bei wiederkehrenden Leistungen (siehe Seite 16)		

Die Navigationshilfe bietet einen ersten Überblick und erleichtert Ihnen die Auswahl des richtigen Vergabeverfahrens. Sie bezieht sich sowohl auf einen großen Auftrag, der im »Gesamtpaket« vergeben wird, als auch auf die Möglichkeit, innerhalb eines großen Auftrags aus dem Gesamtpaket viele kleinere Pakete zu schnüren. Auch für diese kleineren Einheiten gelten die in der Tabelle vorgestellten Verfahrenstypen, abhängig vom jeweiligen Auftragswert innerhalb des Gesamtpaketes.

Achtung: Ein Vergabeverfahren kann nur in den in § 25 Abs 1 BVergG beschriebenen Arten durchgeführt werden. Eine Mischung oder Neuerfindung ist nicht zulässig.

Auszug aus dem BVergG: Wahl des Vergabeverfahrens

§ 25 Abs 1: Die Vergabe von Aufträgen über Leistungen hat im Wege eines offenen Verfahrens, eines nicht offenen Verfahrens, eines Verhandlungsverfahrens, einer Rahmenvereinbarung, eines dynamischen Beschaffungssystems, eines wettbewerblichen Dialoges, einer Direktvergabe oder einer Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung zu erfolgen.

2 Wie betont man den regionalen Aspekt in öffentlichen Ausschreibungen?

Im Bundesvergabegesetz ist geregelt, dass öffentliche Auftraggeber wie Bund, Länder und Gemeinden in ihren Beschaffungen nach dem Bundesvergabegesetz (=BVergG) vorzugehen haben. Dieses versucht mithilfe seiner Regelungen die Gleichbehandlung und Vergleichbarkeit der Angebote aller Bieter herzustellen, die sich für einen Auftrag aus der öffentlichen Beschaffung »bewerben«. Aus diesen Bemühungen heraus ist das Vergabewesen mittlerweile ein umfangreiches Rechtsgebiet geworden.

2.1 Warum regional vergeben?

Vergibt eine Gemeinde eine Leistung, etwa den Bau eines Kindergartens, hat sie als Auftraggeber die Wahl: Die Ausschreibung kann als Gesamtpaket an einen Generalunternehmer vergeben werden oder in kleinere Teile zerlegt werden. Diese kleineren Teile sind – entweder durch die Durchführung von getrennten Ausschreibungen oder der Splittung einer einzigen Ausschreibung in Lose – für regionale Unternehmer besser zugänglich.

Würde der regionale Auftraggeber ein Gesamtpaket vergeben, also eine Generalunternehmerleistung ausschreiben, tut sich die regionale Wirtschaft schwer: Ein Unternehmen, z.B. ein Tischler, sieht sich plötzlich damit konfrontiert, bei der Ausschreibung alle für die Erfüllung erforderlichen Leistungen wie Maler-, Elektriker- und Schlosserarbeiten anbieten zu müssen. Das ist ihm allein schon aufgrund der fehlenden Kapazitäten und Gewerbeberechtigungen nicht möglich. Auch sieht sich die Gemeinde bei einer Generalunternehmervergabe regelmäßig einem großen Konzern gegenüber (einschließlich seiner speziell auf Mehrkostenforderungen ausgerichteten »Claim-Management« Abteilung), während eine Losvergabe an die regionale Wirtschaft den Vorteil bietet, auf gleicher Augenhöhe mit dem Partner reden zu können.

Deshalb ist die Losteilung (= die Unterteilung einer Leistung in Teilleistungen bzw. die Unterteilung von Leistungen in Teillöse) in der Praxis eine sinnvolle und wirtschaftlich vorteilhafte Möglichkeit für die regionale Wirtschaft. Die sich ergebenden wertmäßig kleineren Lose können dann in einem je nach Größe passenden Verfahren vergeben werden. Durch kleinere Volumen kann der Auftraggeber auch regionale KMU ansprechen.

Der Tischler aus unserem Beispiel muss nicht alle Leistungen selbst erbringen, sondern kann im Los »Tischlerarbeiten« ein Angebot legen. Für den Auftraggeber sind erleichterte, auf regionale Aufträge passende Verfahrensarten von Vorteil: Er erhält vielfältige Angebote und gibt gleichzeitig der örtlichen Wirtschaft eine faire Chance, an regionalen Projekten mitzuwirken.

2.2 Anhebung der Wertgrenzen bis Ende 2012

Besonders die Möglichkeit der Direktvergabe bis 100.000 € und das nicht offene Verfahren im Baubereich bis 1 Mio € seien hervorgehoben. Die Wertgrenzen für diese besonders regionalfreundlichen Verfahren wurden zur Krisenbewältigung 2009 angehoben. Ab 1.1.2013 darf die Direktvergabe nur mehr unter einem Auftragswert von 50.000 € ohne USt. und das nicht offene Verfahren ohne Bekanntmachung im Baubereich nur mehr unter einem Auftragswert von 300.000 € ohne USt. gewählt werden.

2.3 Gebrauchsanweisung für das Handbuch zur Regionalvergabe

Im Anschluss wird auf die Lostrennung, die Trennung einer Ausschreibung nach Gewerken, das Bestbieterprinzip, die Direktvergabe von Aufträgen etc. genau eingegangen. Die verschiedenen Vergabeverfahren sind in den Kapiteln I.3 und I.4 nach dem Auftragsstyp, dem EU-Schwellenwert und dem Auftragswert des einzelnen Loses geordnet. Eine Kurzübersicht findet sich gleich zu Anfang des Handbuches im Kapitel I.1.

Die Verfahren sind sowohl auf ein Kleinlos mit einem bestimmten Wert innerhalb eines großen Auftrags anwendbar als auch auf einen einzigen Auftrag, der nicht gesplittet wurde.

Achtung: Sämtliche im Handbuch angegebene Wertgrenzen bemessen sich ohne Umsatzsteuer!

Zu beachten ist, dass sich die nachfolgende Darstellung vorwiegend auf die »klassische« Auftragsvergabe öffentlicher Auftraggeber bezieht. Bei Vergaben im so genannten Sektorenbereich (Gas, Wärme, Elektrizität, Wasser, Verkehrsleistungen, Postdienste) u.a. sowie bei nicht prioritären Dienstleistungen können andere, für den Auftraggeber weniger strenge Regeln gelten.

Als besonderes Highlight wird unter Kapitel II die Umsetzung der dargestellten Regeln anhand von 16 ausgewählten Praxisbeispielen gezeigt. Im Anschluss an jedes Beispiel folgt die Erläuterung, in welchen anderen Fällen das gewählte »Regionalvergabemodell« außerdem anwendbar ist.

2.4 Einführung zur Wahl des Verfahrens (Losregelung)

Bei der Losteilung kennt das Gesetz mehrere Möglichkeiten:

Auszug aus dem BVergG: Gesetzliche Möglichkeiten einer getrennten Vergabe

§ 22 Abs 1: Leistungen können gemeinsam oder getrennt vergeben werden. Eine getrennte Vergabe kann in örtlicher oder zeitlicher Hinsicht, nach Menge und Art der Leistung oder im Hinblick auf Leistungen verschiedener Handwerks- und Gewerbebranche oder Fachrichtungen erfolgen. Für die Gesamt- oder getrennte Vergabe von Leistungen sind wirtschaftliche oder technische Gesichtspunkte, wie z.B. die Notwendigkeit einer einheitlichen Ausführung und einer eindeutigen Gewährleistung, maßgebend.

Die Aufteilung eines größeren Gesamtauftrages kann im Rahmen einer Gesamtausschreibung in Losen oder aber auch im Wege mehrerer kleinvolumiger Einzelausschreibungen erfolgen, wobei die Auftragswerte dann zu einem Gesamtauftragswert addiert werden müssen. Grund: Wird mit dem Gesamtauftragswert der EU-Schwellenwert zum Oberschwellenbereich überschritten, muss auf die Kleinlosregelung (siehe Kapitel I.3.3 bzw. I.4.3) Bedacht genommen werden. Bei einer Gesamtausschreibung kann ein Unternehmen je nach Kapazität entscheiden, für wie viele Lose es ein Angebot legt – für größere Betriebe bleibt es somit möglich, für alle Lose ein Angebot zu legen.

Der Vorteil der Auftragsteilung für KMU liegt klar auf der Hand: Die überschaubare Auftragsgröße öffnet den Wettbewerb auch für kleinere Unternehmen. Auftraggeber haben die Chance, zusätzliche und bessere Angebote zu erhalten. Der Umfang der jeweiligen Auftragswerte sollte sich daher auch an den Produktionskapazitäten von KMU orientieren.

Die Grenze zur KMU freundlichen Auftragsvergabe liegt in den wirtschaftlichen und technischen Gegebenheiten der Ausschreibung – unverhältnismäßig hohe Kosten braucht der Auftraggeber keinesfalls auf sich zu nehmen.

Anwendung von Losregelung und Auftragsplitting auf verschiedene Auftragsarten

Das Vergaberecht kennt drei Beschaffungsgruppen: Bauaufträge, Lieferaufträge und Dienstleistungsaufträge. Die vorweg beschriebene Möglichkeit zur Auftragsteilung gestaltet sich je nach Gruppe unterschiedlich. In den Kapiteln I.3 und I.4 werden die Losregelungen für jede Beschaffungsgruppe und die vergaberechtlich möglichen Verfahren pro Los oder Einzelausschreibung genau beschrieben. Als erster Schritt ist vom Auftraggeber zu berechnen, wie hoch der Gesamtauftragswert der von ihm gewünschten Leistung ist.

Ermittlung des Gesamtauftragswertes

Zunächst legt der Auftraggeber fest, welche Leistungen er beschaffen möchte (Auftragsgegenstand). Ist ihm nicht klar, ob ein Bau-, Liefer- oder Dienstleistungsauftrag vorliegt, kann in Kapitel III.1.2. nachgelesen werden. Danach muss der geschätzte Gesamtauftragswert ermittelt werden (ohne USt.). Hier sind alle zum Vorhaben gehörigen Leistungen, auch Optionen und etwaige Vertragsverlängerungen zu berücksichtigen. Die Schätzung des Gesamtauftragswertes ist auf den Zeitpunkt der Einleitung des Vergabeverfahrens abzustimmen, sie muss umsichtig und sachkundig vorgenommen werden (§§ 13–18 BVergG).

Exkurs: Schätzung des Gesamtauftragswertes

Zur Ermittlung des Gesamtauftragswertes hat sich der Auftraggeber einen Überblick über den Markt zu verschaffen und darauf basierend einen Auftragswert zu schätzen. Dieser Auftragswert bemisst sich ohne Umsatzsteuer. Verfügt der Auftraggeber dabei nicht über die nötigen Kenntnisse, muss er einen Sachverständigen heranziehen. Genaueres dazu, wann Leistungen zusammen gerechnet werden müssen, finden Sie unter III.1.1.

Wurde der Gesamtauftragswert ermittelt, muss pro Auftragsteil die passende Art des Vergabeverfahrens ermittelt werden. Jede Verfahrensart hat unterschiedliche Charakteristika und bietet sowohl Vor- als auch Nachteile. Auch ob das Verfahren im Ober- oder im Unterschwellenbereich abgewickelt wird, ist von Bedeutung. Je nachdem ist ein Verfahren auch für die regionale Vergabe besser oder schlechter geeignet.

2.5 Die Lostrennung nach Gewerken

In der Praxis gängig ist die Aufsplittung einer großen Ausschreibung in Gewerke (=»Fachlose«). Dadurch bekommt der Bieter die Gelegenheit, nur bei einzelnen Losen mit zu bieten. Weil das Unternehmen von vornherein nicht von großen Aufträgen ausgeschlossen ist, sondern die Gelegenheit hat, innerhalb seines Geschäftsfeld – seines Gewerks – anzubieten, ergibt sich automatisch eine KMU freundlichere Ausschreibungspraxis.

Die Lostrennung nach Gewerken ist vor allem im Baubereich von Bedeutung: Hier versteht man darunter die Möglichkeit des Auftraggebers, die Ausschreibung nach handwerklichen Aspekten zu unterteilen – also den gewerblichen Tätigkeiten, die im Rahmen eines Bauvorhabens anfallen. Innerhalb eines Gewerkes kann eine Leistung nicht mehr gesplittet werden. Schreibt der Auftraggeber nach Losen aus, kann er selbst festlegen, ob Bieter nur für ein Los oder für mehrere Lose ein Angebot legen dürfen.

Im Unterschwellenbereich ist für Baulose festgelegt, dass der Wert des einzelnen Gewerkes für die Wahl des Vergabeverfahrens ausschlaggebend ist und als Auftragswert gilt. So kann zum Beispiel ein Gewerk, dessen geschätzter Auftragswert unter 100.000 € liegt, im Wege eines nicht offenen Verfahrens ohne Bekanntmachung (I.3.2.b) oder einer Direktvergabe (bis 31. 12. 2012, danach nur 50.000 €; I.2.13) vergeben werden!

Bei Dienstleistungen ist eine Trennung nach »Gewerken« ebenfalls vorstellbar – etwa könnte man einen Marketingauftrag in »Werbekonzept« und »Druckauftrag« trennen.

Die bei der gewerkeweisen Vergabe geltenden Berechnungsgrundsätze (Kleinlose...) werden in den Kapiteln I.3 und I.4 beschrieben.

2.6 Regionale Verfahren – Regionale Losteilung

Ebenfalls sehr gebräuchlich ist eine Teilung der Leistung in Regionen. Dies kann vorwiegend bei Lieferaufträgen angewendet werden. Z.B. kann die Belieferung von mehreren Abnahmestellen in regionalen Losen erfolgen. Hier wird der Gesamtauftrag für eine Leistung nicht nach Gewerken etc. geteilt, sondern nach Regionen oder Gebieten, die es zu beliefern bzw. für die es Dienstleistungen zu erbringen gilt. Die jeweilige Losgröße und der Auftragswert bestimmen sich nach der zu beliefernden Region.

2.7 Rahmenvereinbarung mit mehreren (kleineren) regionalen Anbietern

Eine Rahmenvereinbarung ist eine Vereinbarung ohne Abnahmeverpflichtung für den Auftraggeber. Der Auftraggeber kann sie mit einem oder mehreren Unternehmen abschließen. Die Auswahl der Betriebe erfolgt im offenen, nicht offenen oder im Verhandlungsverfahren. Die Laufzeit einer Rahmenvereinbarung beträgt grundsätzlich drei Jahre, in begründeten Ausnahmefällen kann sie jedoch fünf Jahre betragen.

Der Vorteil der Rahmenvereinbarung ist, dass ein größeres Beschaffungsvolumen über einen längeren Zeitraum hinweg in kleinen Teilen abgerufen werden kann. Damit eignet sie sich sehr gut für wiederkehrende Leistungen, die in kleinen Mengen vom Auftraggeber immer wieder gebraucht werden. Als Beispiel denkbar wären Lieferverträge für Büromaterialien oder Dienstleistungen wie die witterungsabhängige Schneeräumung und Gebrechenbehebungsleistungen. Ein weiterer Vorteil aus Sicht des Auftraggebers ist, dass er im Einvernehmen mit seinem Auftragnehmer bzw. seinen Auftragnehmern auch Änderungen der Leistungsbeschreibung vereinbaren darf (soweit der Gegenstand der Rahmenvereinbarung nicht substantiell geändert wird) – und damit z.B. eine Anpassung an Bedarfsänderungen des Auftraggebers oder neue Produktentwicklungen ohne Neuausschreibung vornehmen kann.

Wesentlich aus Sicht der Bieter ist es, dass der Auftraggeber trotz der fehlenden verbindlichen Abnahmemenge verpflichtet ist, den Bietern für die Zwecke der Angebotspreiskalkulation ein verbindliches Mengengerüst vorzugeben (insbesondere Angabe einer geschätzten Abrufmenge und Preisanpassungen bei geänderten Abrufmengen – z.B. höherer Stückpreis bei geringerer Gesamtabrufmenge).

Der Vorteil für KMU besteht in der Möglichkeit, trotz des großen Beschaffungsvolumens an einer Ausschreibung teilnehmen zu können, der Vorteil für den Auftraggeber besteht darin, dass weder eine Abnahme- noch eine mengenmäßige Verpflichtung bestehen.

Achtung: Damit regionale KMU gegen große Anbieter bestehen können, sollte der Auftraggeber auch bei der Rahmenvereinbarung auf geeignete Eignungskriterien achten (I.2.9) und das Volumen der einzelnen Mengenabrufe KMU-freundlich gestalten.

Auszug aus dem BVergG: Definition der Rahmenvereinbarung

§ 25 Abs 7: Eine Rahmenvereinbarung ist eine Vereinbarung ohne Abnahmeverpflichtung zwischen einem oder mehreren Auftraggebern und einem oder mehreren Unternehmern, die zum Ziel hat, die Bedingungen für die Aufträge, die während eines bestimmten Zeitraums vergeben werden sollen, festzulegen, insbesondere in Bezug auf den in Aussicht genommenen Preis und gegebenenfalls die in Aussicht genommene Menge. Auf Grund einer Rahmenvereinbarung wird nach Abgabe von Angeboten eine Leistung von einer Partei der Rahmenvereinbarung mit oder ohne erneuten Aufruf zum Wettbewerb bezogen.

Exkurs: Rahmenvertrag

Auch Rahmenverträge werden typischerweise für wiederkehrende Leistungen eingesetzt. Der wesentliche Unterschied zur Rahmenvereinbarung besteht im verbindlichen Charakter – der Auftraggeber verpflichtet sich zur Abnahme der ausgeschriebenen Leistung zu festen Konditionen. Sowohl der Umfang der Gesamtleistung als auch der Abrufzeitpunkt stehen während der Ausschreibung noch nicht fest. Auch beim Rahmenvertrag gilt wie bei der Rahmenvereinbarung, dass der Auftraggeber für die Zwecke der Angebotspreiskalkulation ein verbindliches Mengengerüst vorzugeben hat.

2.8 Verschicken von Informationen über eine Ausschreibung an Unternehmen vor Ort

Sobald der Auftraggeber seine Ausschreibung erstellt und in den vorgeschriebenen Publikationsmedien bekannt gemacht hat, darf er Betrieben vor Ort eine Kurzinformation über die Veröffentlichung zukommen lassen. Dies gilt für alle Verfahrensarten, die bekannt gemacht werden müssen. (Offenes Verfahren, nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung, Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung oder Direktvergabe mit Bekanntmachung).

Die Kurzinformation könnte etwa folgende Angaben beinhalten:

- _ Veröffentlichungsdatum und Veröffentlichungsmedium
- _ spätester Angebotsabgabetermin
(bei zweistufigen Verfahren Abgabefrist für den Teilnahmeantrag)
- _ Termin und Uhrzeit der Angebotsöffnung (bei einstufigen Verfahren)
- _ zuständiger Ansprechpartner
- _ Downloadanleitung bei online erhältlichen Ausschreibungsunterlagen
- _ Bestandteile der Ausschreibungsunterlagen
(Allgemeine Bedingungen, Datenblätter, Leistungsverzeichnis)

Der regionale Auftraggeber kann durch die Aussendung an Unternehmen vor Ort rechtskonform über die erfolgte Bekanntmachung informieren, damit diese die Angebotsfrist nicht versäumen und sich an der Ausschreibung beteiligen können. Bei der Informationsaussendung handelt es sich um eine wirkungsvolle Fördermöglichkeit von regionalen Anbietern.

Achtung: Die Aussendung einer Kurzinformation ist immer erst nach der Veröffentlichung der Bekanntmachung in den entsprechenden Publikationsmedien zulässig!

2.9 Eignungskriterien

Eine wichtige Vorgabe im Vergaberecht ist, Aufträge nur an befugte, leistungsfähige und zuverlässige Betriebe zu vergeben. Die Eignungskriterien sollen diesen Grundsatz sicherstellen. Sie sollen außerdem abbilden, ob der Auftrag vom Unternehmen auch tatsächlich umgesetzt werden kann.

Achtung: Wichtig ist die Unterscheidung zwischen Eignungskriterien und Zuschlagskriterien, diese dürfen nicht vermischt werden. Eignungskriterien sind immer unternehmensbezogen, Zuschlagskriterien immer auftragsbezogen. Das Nichterfüllen eines Eignungskriteriums führt zum Ausschluss des Unternehmers – Zuschlagskriterien können besser oder schlechter erfüllt werden! Lediglich bei Dienstleistungsaufträgen kann ausnahmsweise die Qualifikation des ausführenden Schlüsselpersonals – eigentlich ein klassisches Eignungskriterium – bewertet werden, wenn (nur) so die angebotene Leistung am besten bewertet werden kann.

In Ausschreibungen, die einen regionalen Bezug haben, können Mindestanforderungen formuliert werden, die von örtlichen Bietern leichter erfüllbar sind als von überregionalen.

Achtung: Aus dem Bestreben des Auftraggebers, anhand der Eignungskriterien einen geeigneten Bieterkreis auszuwählen, ergeben sich auch Konflikte: Die Eignungskriterien stellen die »Eintrittsschwelle« für einen Bieter dar – werden sie nicht erfüllt, ist ein Bieter automatisch aus dem Rennen. Das sollte bei Festsetzung der Eignungskriterien immer berücksichtigt werden – nicht zuletzt im Interesse des Auftraggebers, aus einem breiten Adressatenkreis den besten Anbieter zu ermitteln.

a) Wie können Eignungskriterien auf die Leistungsfähigkeit von KMU abgestimmt werden?

Die Eignung eines Unternehmens setzt sich zusammen aus den Elementen Befugnis, Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit. Der Nachweis des Gesamtumsatzes bei Ausschreibungen dient der Angabe, ob Bieter die finanzielle und wirtschaftliche Leistungsfähigkeit haben, einen Auftrag zu erfüllen.

Auszug aus dem BVergG: Gesamtumsatz – finanzielle Leistungsfähigkeit

§ 74 Abs 1 Z 5: Als Nachweis für die finanzielle und wirtschaftliche Leistungsfähigkeit gemäß § 70 Abs 1 Z 3 kann der Auftraggeber insbesondere verlangen: eine Erklärung über den Gesamtumsatz und gegebenenfalls über den Umsatz für den Tätigkeitsbereich, in den die gegenständliche Vergabe fällt, höchstens für die letzten drei Geschäftsjahre oder für einen kürzeren Tätigkeitszeitraum, falls das Unternehmen noch nicht so lange besteht.

Der Gesamtumsatz ist grundsätzlich für die letzten drei Jahre anzugeben (§ 74 Abs 1 Z 5). Die Festsetzung der Höhe ist dem Auftraggeber überlassen (sie muss sich im Rahmen der konkreten Ausschreibung bewegen). Jedenfalls ist zu beachten, dass der geforderte Gesamtumsatz in einem ausgewogenen Verhältnis zum Auftragswert besteht. Laut neuestem Entwurf der Europäischen Kommission zur Modernisierung des öffentlichen Auftragwesens darf der verlangte Mindestjahresumsatz den geschätzten Auftragswert nicht um mehr als das Dreifache übersteigen!

Um einen breiten Teilnehmerkreis zu haben und KMU freundlich zu vergeben, sollte man sich an der Leistungsfähigkeit eines durchschnittlichen KMU orientieren: 89% der Vorarlberger Mitgliedsbetriebe sind Kleinunternehmen. Die EU-Definition sieht vor, dass ein Kleinunternehmen bis zu 9 Mitarbeiter hat und einen durchschnittlichen Jahresumsatz von bis zu 2 Mio € jährlich erwirtschaftet. **Zum Vergleich die österreichischen Statistikwerte: Laut der von der Statistik Austria herausgegebenen Leistungs- und Strukturstatistik 2009 hat ein durchschnittliches österreichisches Kleinunternehmen einen Umsatz von 397.000 € jährlich.**

Schlecht durchdachte Eignungskriterien engen den Adressatenkreis ein und verdrängen damit potenziell geeignete Bieter – damit ist weder Auftraggebern noch Bietern gedient.

Jungunternehmensproblematik

Der Auftraggeber sollte auch junge Betriebe berücksichtigen, die in der Regel noch keine drei Jahre bestehen: Hier ist der Auftraggeber angehalten, einen Zusatz anzufügen; den Gesamtumsatz könnte man hier anhand des 12-fachen eines durchschnittlichen Monatsumsatzes berechnen.

Referenzen und auftragsspezifischer Mindestumsatz

Die Nachweise für die technische Leistungsfähigkeit sind in § 75 BVergG abschließend aufgezählt – das heißt, abgesehen von diesen möglichen Nachweisen dürfen keine anderen Nachweise gefordert werden! Die Kriterienauswahl muss also in Hinblick auf § 75 BVergG erfolgen.

Ein geeignetes Mittel zur Prüfung der technischen Leistungsfähigkeit ist die Forderung nach Erfahrungen des Bieters mit der Ausführung der ausschreibungsgegenständlichen Leistung:

Dies kann in Form der Forderung nach einem Mindestumsatz mit der Erbringung der ausschreibungsgegenständlichen Leistung erfolgen (also nicht wie bei der Prüfung der wirtschaftlichen/ finanziellen Leistungsfähigkeit irgendwelcher Leistungen, die mit dem Auftragsgegenstand nicht zusammenhängen). Oder dies kann in Form der Forderung nach Referenzen erfolgen: Also der schriftlichen Bestätigung anderer Auftraggeber, dass der Bieter vergleichbare Leistungen, wie die ausschreibungsgegenständliche Leistung bereits zur Zufriedenheit erbracht hat. In beiden Fällen müssen die Eignungsanforderungen sachlich gerechtfertigt sein: Der geforderte auftragspezifische Mindestumsatz darf nicht das Vielfache des Auftragswertes betragen; die geforderte Referenz darf nicht wesentlich größer sein als die zu erbringende Leistung.

Schlüsselpersonal – technische Leistungsfähigkeit

Ein weiteres Beispiel wäre das »jährliche Mittel der Mitarbeiter« in den letzten drei Jahren bzw. die Anzahl der Führungskräfte: dieses darf zwar bei Bauaufträgen und Dienstleistungsaufträgen, aber nicht bei Lieferaufträgen gefordert werden.

Sehr viel aussagekräftiger für den Auftraggeber zur Beurteilung der Leistungsfähigkeit sind ohnehin andere Kriterien als die bloße Mitarbeiteranzahl, die ein quantitatives Kriterium und damit bestenfalls ein Indiz für die fachkundige Ausführung ist.

Zielführender ist die Abstimmung auf Ausbildung, Fachkunde und Erfahrung des Schlüsselpersonals. Denkbar wären hier Kriterien wie eine mindestens 3-jährige Berufserfahrung, ein Hochschulabschluss, eine 3-jährige Erfahrung als Projektleiter, etc.

b) Die Eigenerklärung

Der Unternehmer kann und darf seine Eignung am Anfang des Verfahrens mit einer so genannten Eigenerklärung nachweisen. Darin bestätigt er, über die vom Auftraggeber gewünschte Eignung zu verfügen. Die Eigenerklärung muss sich auf das konkrete Vergabeverfahren beziehen, eine »Standard Eigenerklärung« ist nicht ausreichend!

Somit müssen Eignungsnachweise grundsätzlich nicht mehr zu Anfang vorgelegt werden. Das ist eine wesentliche Erleichterung für Auftraggeber und Bieter: Das Unternehmen muss seinem Angebot relativ wenige Unterlagen beilegen, der Auftraggeber muss nicht sämtliche Nachweise der Bieter kontrollieren. Der präsumtive Zuschlagsempfänger bei Verfahren im Oberschwellenbereich (ausgenommen Verfahren, die im Rahmen der Kleinlosregelung durchgeführt werden) muss seine Nachweise auf Aufforderung jedenfalls beibringen. **Im gesamten Unterschwellenbereich reicht grundsätzlich die Vorlage einer Eigenerklärung aus.**

Ein Musterbeispiel für eine Eigenerklärung zu Ihrer Verwendung finden Sie als Anhang im Vergabehandbuch.

Der Bieter hat das Recht, bei der Angebotsabgabe trotzdem zur Sicherheit seine Nachweise vorzulegen, z.B. wenn er sich nicht sicher ist, ob seine Gewerbeberechtigung ausreichend ist. Der Bieter kann auch auf seine Eintragung im ANKÖ verweisen (sofern der Auftraggeber eine elektronische Abrufberechtigung hat).

Achtung: Ist der Bieterkreis nicht unbestimmt (offenes Verfahren), sondern bestimmt (z.B. nicht offenes Verfahren ohne vorherige Bekanntmachung, in dem von vornherein nur eine Auswahl an potenziellen Bietern eingeladen wird), muss der Auftraggeber die Eignung bereits vor Einladung der Bieter zur Teilnahme am Verfahren prüfen! Ist der Bieter dem Auftraggeber bekannt und kennt der Auftraggeber demnach seine Eignung, wird die Prüfung sehr kurz ausfallen. Werden bisher unbekannte Bieter eingeladen, sollte sich der Auftraggeber vor dem Einladen eine Eigenerklärung des Bieters vorlegen lassen.

2.10 Das Bestbieterprinzip – Zuschlagskriterien

Das Vergaberecht kennt zwei Arten von Zuschlagssystemen: das Bestbieter- und das Billigstbieterprinzip. Im Bestbieterverfahren erhält das beste Angebot, im Billigstbieterverfahren das Angebot mit dem niedrigsten Preis den Zuschlag. Das Bestbieterprinzip wird im Gesetz mit dem Begriff des »wirtschaftlich günstigsten Angebotes« umschrieben. Die Anwendung des einen Prinzips schließt die Anwendung des anderen aus. Im Oberschwellenbereich ist sogar die verpflichtende Anwendung des Bestbieterprinzips vorgeschrieben (mit Ausnahme von Standardleistungen). Auch im Unterschwellenbereich sollte der Auftraggeber nach Möglichkeit das Bestbieterprinzip wählen. Während im Billigstbieterprinzip der Preis das einzige Kriterium ist, nach dem der Zuschlagsempfänger ermittelt wird (=Zuschlagskriterium), gibt es im Bestbieterprinzip neben dem Preis noch andere die Zuschlagsentscheidung beeinflussende Kriterien.

Als Beispiel für Bestbieterkriterien führt § 2 Z 20 BVergG folgende Kriterien an: Qualität, Preis, technischer Wert, Ästhetik, Zweckmäßigkeit, Umwelteigenschaften, Betriebskosten, Lieferfrist, Kundendienst, technische Hilfe etc.

Achtung: Diese Kriterien müssen nach dem vergaberechtlichen Transparenzprinzip noch konkretisiert werden (siehe gleich unten!). In der Praxis gut umsetzbare Zuschlagskriterien finden sich in den Praxisbeispielen unter Kapitel II.

Die Vorteile des Bestbieterprinzips sind zahlreich: Zwar muss sich der Auftraggeber sinnvolle Zuschlagskriterien und deren Gewichtung zueinander überlegen, allerdings erhält er dafür das beste Produkt – und nicht das billigste. Unternehmen, die gute Qualität, hohe Standards und innovative Produkte verwenden, werden in der Regel nicht das in der Anschaffung billigste Produkt liefern können, dafür das überzeugendste oder langlebigste.

Das hat auch der Bund erkannt: Im »Aktionsplan für nachhaltige öffentliche Beschaffung«, der mögliche Bestbieterkriterien für öffentliche Stellen (vorwiegend mit Umweltbezug) definiert. Erstmals wird dort auf die Lebenszykluskosten eingegangen: In den Preis des Produktes soll nicht nur der Angebotspreis, sondern auch die Anschaffungs-, Erhaltungs- und Entsorgungskosten mit eingerechnet werden.

Tipp: Eine mögliche Berechnung der Lebenszykluskosten und einen CO₂-Ausstoß – Rechner finden Sie auf der Internetseite <http://www.smart-spp.eu>. Dieses kostenlose Tool enthält auch eine Funktion zur direkten Bewertung von verschiedenen Angeboten zur Bestbieterermittlung. Das Tool ist zwar nur auf Englisch erhältlich, das dazugehörige Handbuch jedoch ist auch auf Deutsch verfügbar.

Achtung: Beim Best- und Billigstbieterprinzip handelt es sich um Zuschlagssysteme. Dementsprechend sind die erwähnten Kriterien Zuschlagskriterien; diese müssen auch weiterhin streng von den Eignungskriterien (siehe I.2.9) unterschieden werden!

Erklärung des Bestbieterprinzips anhand eines Beispiels

Zuschlagskriterium »Beschäftigung von Personen im Ausbildungsverhältnis«:

Es wird die Beschäftigung von Personen im Ausbildungsverhältnis (insbesondere Lehrlingen), welche bei Auftragsausführung zum Einsatz kommen, mit 5% gewichtet. Der Preis wird mit 95% gewichtet. Um das Zuschlagskriterium Lehrlinge objektivierbar zu machen, muss eine Punkteskala erstellt werden:

Anzahl Personen	Punkte
Mehr als 5	5
Mehr als 3	3
1	1

Anmerkung: Die Häufigkeit von Personen im Ausbildungsverhältnis (insb. Lehrlinge) kann von Gewerk zu Gewerk stark differieren.

Ermittlung des Bestbieters anhand des Beispiels

Bei der Bestbieterermittlung werden maximal 95 Punkte im Zuschlagskriterium »Angebotspreis« und maximal 5 Punkte im Zuschlagskriterium »Lehrlinge« vergeben (insgesamt somit 100 Punkte). Der Bieter mit dem billigsten Angebotspreis erhält 95 Punkte. Die anderen Bieter erhalten in dem Ausmaß weniger Punkte als der Bieter mit dem billigsten Angebotspreis, das dem Verhältnis ihres Angebotspreises zum billigsten Angebotspreis entspricht. Im Zuschlagskriterium »Lehrlinge« werden maximal 5 Punkte (für mehr als 5 Lehrlinge) vergeben. Die erreichten Punkte je Zuschlagskriterium werden zusammengezählt. Der Bieter mit der höchsten Punktezahl ist der Bestbieter.

Wichtig: Die Kriterien müssen sich auf den zu vergebenden Auftrag beziehen und mit diesem in direktem Zusammenhang stehen. Außerdem müssen sie näher erklärt werden (Konkretisierungsgebot). Das Konkretisierungsgebot beinhaltet zwei Forderungen: Erstens müssen die Zuschlagskriterien und ihre Gewichtung aus Sicht eines fachkundigen Bieters im Zeitpunkt der Angebotserstellung so transparent sein, dass abschätzbar ist, wie sich seine Angebotsgestaltung auf die Gesamtbewertung seines Angebotes auswirken kann. Zweitens muss im Fall einer nachträglichen Kontrolle der Zuschlagsentscheidung durch eine Vergabekontrollbehörde anhand der Zuschlagskriterien objektiv nachvollziehbar sein, wieso gerade Bieter A und nicht Bieter B den Zuschlag erhalten soll.

Es liegt im Ermessen des öffentlichen Auftraggebers, Zuschlagskriterien zu wählen, die die angebotene Leistung bewertbar machen und die Stärken der Betriebe vor Ort betonen (z.B. Beratung bei Problemfällen, Kenntnis der regionalen Strukturen,...), aber auch die Einhaltung der Zuschlagskriterien im Leistungsvertrag verbindlich vorzuschreiben und unter Umständen sogar pönalisieren. So werden regionale Anbieter vergaberechtlich zulässig gefördert.

Die Zuschlagskriterien können auch als Teil der Leistungsbeschreibung in Form von Leistungskriterien formuliert werden, indem gewisse Mindestanforderungen vorgeschrieben werden.

Tipps:

Zuschlagskriterien für Ingenieurleistungen

Eine Übersicht über Zuschlagskriterien bei Ingenieurleistungen findet sich in der kostenlosen »Leitlinie für die Vergabe von Ingenieurleistungen 2010«, die unter www.ingenieurbueros.at >> Downloads >> Vergabeleitlinie abrufbar ist.

Zuschlagskriterien für energieeffiziente Geräte

Klima:aktiv bietet auf seiner Homepage www.b2b.topprodukte.at Ausschreibungshilfen für energieeffiziente Geräte an. Dies mit dem Hintergrund, dass laut Bundesvergabegesetz auf »die Umweltgerechtigkeit der Leistung Bedacht zu nehmen ist« (§ 19 Abs 5 BVergG). So kann neben dem Preis und den technischen Anforderungen auch die Energieeffizienz und damit die Kostenersparnis als Zuschlagskriterium gewertet werden. Diese »Umwelleistungsblätter« gibt es für diverse Drucker, Bildschirme, Computer sowie Notebooks.

Umweltkriterien

Beispiele für Umweltkriterien bei der Beschaffung von 14 Produktgruppen wie Lebensmitteln, Hochbau und Reinigungsleistung sind auf der Internetseite www.nachhaltigebeschaffung.at unter der Rubrik »Tools/Downloads« nachzulesen.

2.11 Bietergemeinschaften

Die Bietergemeinschaft ist ein Zusammenschluss mehrerer Unternehmen zur Einreichung eines gemeinsamen Angebotes. Bietergemeinschaften ermöglichen es insbesondere kleineren Unternehmen, an »großen Ausschreibungen« mit hohen Eignungsanforderungen teilzunehmen: Die technische, wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit aller Mitglieder dieser Bietergemeinschaft wird addiert. Fordert beispielsweise eine Ausschreibung einen Mindestumsatz von 5 Mio € und vier Referenzprojekte, können zwei kleinere Unternehmen mit einem Umsatz von jeweils 2,5 Mio € und jeweils zwei Referenzprojekten eine geeignete Bietergemeinschaft bilden und ein Angebot abgeben.

Zu beachten ist, dass jedes Mitglied einer Bietergemeinschaft zuverlässig und befugt sein muss – in diesem Fall findet keine »Addition« statt. Jedes Mitglied hat dabei die Befugnis (die entsprechende Gewerbeberechtigung) für den ihm konkret zufallenden Leistungsteil nachzuweisen: Jeder Teilnehmer der Bietergemeinschaft muss die Eignung nur für den Leistungsteil haben, den er übernehmen soll! Sind die in der Ausschreibung angebotenen Leistungen nicht nach Leistungsgruppen trennbar, brauchen alle Betriebe in der Bietergemeinschaft die entsprechenden Gewerbeberechtigungen.

Der Auftraggeber sollte die Bildung von Bietergemeinschaften immer zulassen. Das ist für KMU nicht nur sinnvoll, sondern auch wichtig:

1. Gerade Jungunternehmen ist es durch die in der Ausschreibung geforderten Referenzprojekte und Mindestumsätze nicht möglich, Fuß am Markt zu fassen. In einer Bietergemeinschaft hat ein Unternehmen die Chance, für seine weitere Geschäftstätigkeit wertvolle Referenzen zu erwerben.
2. Können KMU in einer Ausschreibung geforderte Kapazitäten alleine nicht erfüllen, muss das für sie nicht das Ende der Ausschreibung bedeuten: Ein Zusammenschluss mit anderen Unternehmen in einer Bietergemeinschaft ermöglicht ihnen dennoch die Teilnahme.

Die Zusammenfindung in Bietergemeinschaften kann einige Zeit in Anspruch nehmen. Darauf sollte der Auftraggeber mit einer großzügigeren Angebotsfrist reagieren.

Auch Ein-Personen Unternehmen können sich bei einer Ausschreibung »zusammentun« – Kooperationspartner finden sie auf der Plattform der Wirtschaftskammer Österreich <http://epu.meinmarktplatz.wko.at/>.

Wird eine Bietergemeinschaft beauftragt, ist eine Arbeitsgemeinschaft zu bilden. Der Auftraggeber kann verlangen, dass Arbeitsgemeinschaften eine bestimmte Rechtsform annehmen, aber nur soweit es für die Durchführung des Auftrags erforderlich ist. Die Arbeitsgemeinschaft haftet dem Auftraggeber solidarisch¹.

Möchte sich ein Unternehmen nicht zu einer Bietergemeinschaft »zusammentun«, kann es sich für kleinere Leistungen auch einen Subunternehmer nehmen (siehe I.2.12)

2.12 Tipps und Tricks: Subunternehmer

a) Was ist ein Subunternehmer?

Der Bieter darf für Teile der Leistung andere Betriebe, sogenannte Subunternehmer, vorsehen. Subunternehmer werden vom Bieter mit Teilen der Leistungserbringung beauftragt und verrichten – im Unterschied zum Lieferanten – Tätigkeiten (z.B. Bauleistung eines bestimmten Gewerks). Dies ist vor allem dann der Fall, wenn es sich um einen größeren Auftrag handelt oder wenn der Bieter alleine nicht über die geforderte Leistungsfähigkeit verfügt. Z.B. kann der Jahresumsatz beider Unternehmen zwecks Erfüllung des verlangten Gesamtjahresumsatzes zusammen gerechnet werden. Alternativ steht die Bildung einer Bietergemeinschaft zur Verfügung – der wichtigste Unterschied zum Subunternehmer besteht in der Haftung. Das Subunternehmen steht nur mit dem Auftragnehmer, nicht jedoch mit dem Auftraggeber in einer Vertragsbeziehung. Rechtlich spricht man von einem Erfüllungsgehilfen. Der Auftraggeber kann deshalb nicht direkt auf den Subunternehmer zugreifen, sondern muss sich immer an den Auftragnehmer wenden. Ein Vorteil der Beteiligung eines Unternehmers »nur« als Subunternehmer ist somit, dass dieser nicht für die Fehler des Auftragnehmers haftet (keine solidarische Haftung des Subunternehmers für den Auftragnehmer). Der Auftraggeber hat in den Ausschreibungsunterlagen festzuhalten, ob nur Subunternehmen vom Bieter bekannt zu geben sind, die wesentliche Auftragsteile erbringen, oder alle.

¹ Vgl. den Gesetzestext § 891 ABGB »Versprechen mehrere Personen ein und dasselbe Ganze zur ungeteilten Hand dergestalt, dass sich einer für alle, und alle für einen ausdrücklich verbinden; so haftet jede einzelne Person für das Ganze. Es hängt dann von dem Gläubiger ab, ob er von allen, oder von einigen Mitschuldnern das Ganze, oder nach von ihm gewählten Anteilen; oder ob er es von einem einzigen fordern wolle.«

Will der Auftraggeber diese wesentlichen Teile konkretisieren, kann er zur Beschreibung eine Prozentangabe wählen (z.B. 25% des Auftragswertes).

Im Interesse beider Seiten ist es eine Erleichterung, die Pflicht zur Bekanntmachung der Subunternehmen im Angebot auf wesentliche Leistungsteile zu beschränken.

Tipp: Auch der Subunternehmer darf seine Eignung für das Vergabeverfahren mittels Eigenerklärung nachweisen.

Tipp: Auch der Subunternehmer kann die Leistungserbringung (obwohl diese vertraglich »nur« an den Auftragnehmer erfolgte) in einem späteren Vergabeverfahren als eigene Referenz geltend machen.

b) »Erforderliche« und »Sonstige« Subunternehmen

Der Auftraggeber kann in seiner Ausschreibung angeben, ob der Unternehmer alle Subunternehmen benennen muss, deren Hilfe er sich bedienen wird, oder nur die »erforderlichen« Subunternehmen.

»Erforderliche« Subunternehmer:

Die Rede ist von Subunternehmen, die der Bieter aus Gründen der Eignung benötigt. Diese Subunternehmer muss der Bieter angeben, weil er sich auf deren Eignung stützt. Sonstige Subunternehmer braucht er nur anzugeben, wenn der Auftraggeber die Auflistung der Subunternehmer nicht auf wesentliche Leistungsteile einschränkt hat.

Achtung: Die Verfügbarkeitserklärung (Nachweis, dass der Bieter über die Leistung des Subunternehmens verfügen kann) muss dem Angebot beigeschlossen sein. Der Bieter muss angeben, welche Leistungen er an welche Subunternehmer weiterzugeben gedenkt (wobei auch die Nennung mehrerer Subunternehmer für einen Leistungsteil zulässig und empfehlenswert ist). Auch der Subunternehmer muss über die entsprechende Eignung verfügen (die für seinen Leistungsteil erforderlich ist)! Die Weitergabe des gesamten Auftrags an Subunternehmen ist übrigens unzulässig – derartige Angebote sind zwingend auszuschneiden. Ausgenommen sind die Weitergabe von Kaufverträgen sowie die Weitergabe an verbundene Unternehmen.

»Sonstige« Subunternehmer

Der Bieter bedient sich eines Subunternehmens, obwohl er selbst über die geforderte Eignung verfügt. Ein Beispiel: Ein Unternehmen benötigt zur Erfüllung eines Auftrags Kräne mit Kranführern. Er selbst verfügt über die nötigen Mittel, möchte jedoch ein Subunternehmen benennen, falls es ihm zum Leistungszeitpunkt daran fehlt.

Hier muss der Bieter das Subunternehmen nicht bereits bei Legung des Angebots benennen, sofern der Auftraggeber auf die Nennung nicht wesentlicher Subunternehmen verzichtet hat: Er verfügt selbst über die ausreichende Befugnis. Allerdings muss das nicht notwendige Subunternehmen dem Auftraggeber vor Leistungserbringung genannt werden und bedarf der Zustimmung des Auftraggebers!

Auszug aus dem BVergG: § 108 BVergG (1) Jedes Angebot muss insbesondere enthalten:

2. Bekanntgabe der Subunternehmer, auf deren Kapazitäten sich der Bieter zum Nachweis seiner Eignung stützt, unter Beilage des Nachweises, dass der Bieter über deren Kapazitäten tatsächlich verfügt und der Auftraggeber die zur Durchführung des Gesamtauftrages erforderlichen Sicherheiten über die finanzielle und wirtschaftliche Leistungsfähigkeit hat. Bekanntgabe aller Teile oder – sofern der Auftraggeber dies in den Ausschreibungsunterlagen vorgesehen hat – nur der wesentlichen Teile des Auftrages, die der Bieter jedenfalls oder möglicherweise im Wege von Subaufträgen an Dritte zu vergeben beabsichtigt. Die in Frage kommenden Subunternehmer sind bekannt zu geben. Die Nennung mehrerer Subunternehmer je Leistungsteil ist zulässig. Die Haftung des Auftragnehmers wird durch diese Angaben nicht berührt.

Subunternehmer oder Lieferant?

Lieferanten sind keine Subunternehmen im Sinne des Vergaberechts – sie müssen im Angebot nicht angegeben werden. Umgekehrt kann sich das Unternehmen auch nicht auf deren Befugnis stützen. Etwa stellt die bloße Lieferung von Materialien oder Bestandteilen, die zur Erbringung einer Leistung erforderlich ist, keine Subunternehmerleistung dar.²

c) Subunternehmer bei großen bzw. nicht teilbaren Leistungen

Sehr große Leistungen wie z.B. der Bau eines Tunnels oder eines Krankenhauses, verlangen Bietern enorme Kapazitäten ab. Für regionale KMU ist es wenig vielversprechend, bei so einer Ausschreibung ein Angebot zu legen. Deshalb ist es bei sehr großen und gleichzeitig technisch komplexen Aufträgen üblich, den Auftrag als Generalunternehmerleistung auszuschreiben. Doch auch regionale KMU können von solchen Ausschreibungen profitieren:

Für die Erfüllung der Leistung braucht das Generalunternehmen Subunternehmer und Lieferanten, die ihm die eine oder andere Leistung »abnehmen«. Zur Auftrags Erfüllung muss das Generalunternehmen auf regionale Strukturen zurückgreifen können (z.B. Arbeitnehmerquartiere vor Ort, Versorgung mit Lebensmitteln, Nutzung örtlicher Lagerhallen und Transportleistungen). Regionale KMU können dem Generalunternehmen außerdem Nischen- und Spezialprodukte bieten.

Der öffentliche Auftraggeber kann regionale KMU bei großen Ausschreibungen folgendermaßen unterstützen:

- indem er der Ausschreibung ein Verzeichnis interessierter örtlicher Unternehmen samt deren Leistungsangebot beilegt
- indem er potenzielle regionale Subunternehmen anregt, ihre Leistung dem Generalunternehmen anzubieten
- indem er in seinen Ausschreibungsunterlagen festhält, dass Subunternehmen keine ungünstigeren Konditionen auferlegt werden dürfen, als der Auftraggeber selbst vorschreibt
- indem er vorsieht, dass ein bestimmter Prozentsatz der Gesamtleistung an Subunternehmen vergeben werden muss.

d) Nachweis der Leistungsfähigkeit durch andere Unternehmer

Darüber hinaus kann ein Bieter seine Leistungsfähigkeit – beispielsweise einen geforderten Mindestjahresumsatz zum Nachweis seiner wirtschaftlichen/finanziellen Leistungsfähigkeit – auch durch die Namhaftmachung eines dritten Unternehmens (z.B. eine verbundene Konzernmutter) nachweisen, ohne dass dieses dritte Unternehmen Subunternehmer ist (und Tätigkeiten erbringt).

² ÖNORM B 2110, 3.14. »Subunternehmer, Nachunternehmer«

2.13 Direktvergabe von Aufträgen

Die Direktvergabe ist eine weitgehend formfreie Vergabe an ein bestimmtes Unternehmen. Formfrei bedeutet, dass keine Ausschreibungsunterlage erstellt und kein förmliches Vergabeverfahren durchgeführt werden muss. Der Auftraggeber geht direkt auf das gewünschte Unternehmen zu. Eine zulässige Direktvergabe ist unter einem Schwellenwert von maximal 100.000 € möglich.

Achtung: Mit dem Ablauf der Schwellenwertverordnung Ende 2012 wird die Grenze auf 50.000 € zurückfallen! Bei der Beurteilung, ob ein Schwellenwert überschritten wird, sind alle zum Vorhaben gehörigen Leistungen einschließlich Optionen und etwaigen Vertragsverlängerungen mit zu berücksichtigen (siehe auch III.1.3), aber auch Abschlagszahlungen für Präsentationen in einem Verhandlungsverfahren.

Achtung: »Auftragssplitting« mit der Absicht, durch mehrere Teilvergaben unter der Direktvergabeschwelle zu bleiben, ist eine Umgehungshandlung und vergaberechtlich nicht zulässig.

Trotz aller Formfreiheit müssen die Grundsätze des Bundesvergabegesetzes eingehalten werden:

- _ Gleichbehandlung aller in Frage kommender Betriebe
- _ Aufträge dürfen auch in der Direktvergabe nur an geeignete (also befugte, leistungsfähige und zuverlässige) Unternehmen zu angemessenen Preisen vergeben werden.

Vertragsabschluss

Beim Vertragsabschluss ist – wie bei einem normalen Geschäftsabschluss zwischen Unternehmen – grundsätzlich alles zulässig, was für die Beschreibung und Festlegung der Leistung und des Entgelts und sonstiger Modalitäten erforderlich ist (Verhandlungen, Besprechung, Telefonate, ...). Für alle Arten notwendiger Beschaffungen sind Preisvergleiche erwünscht. Zu diesem Zweck können von befugten Unternehmen unverbindliche Preisfragen oder Angebote abgerufen werden. Die eingeholten Auskünfte sollten dokumentiert, also gemeinsam mit dem Auftrag archiviert werden. Meistens gibt es auch interne Richtlinien zur Direktvergabe, die regeln, wie viele vergleichende Preisfragen bzw. Angebote eingeholt werden müssen. Auch diese sind vom Auftraggeber zu beachten.

Auszug aus dem BVergG: Definition der Direktvergabe

§ 25 Abs 10: Bei der Direktvergabe wird eine Leistung, gegebenenfalls nach Einholung von Angeboten oder unverbindlichen Preisauskünften von einem oder mehreren Unternehmern, formfrei unmittelbar von einem ausgewählten Unternehmer gegen Entgelt bezogen.

Achtung: Die BVergG-Novelle 2012 hat den Verfahrenstyp der **Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung** eingeführt. Dieses – ähnlich formfreie – Verfahren ist bei Bauaufträgen bis zu einem Auftragswert von 500.000 € und bei Liefer- und Dienstleistungsaufträgen bis 130.000 € zulässig, setzt aber zwingend eine »Bekanntmachung« in einem elektronischen Publikationsmedium voraus.

3 Die Lostrennung bei Bauaufträgen

Baufträge können sowohl im Ober- als auch im Unterschwellenbereich grundsätzlich in mehreren Losen oder separaten Ausschreibungen ausgeschrieben werden.

Achtung: Der Auftragswert – der wesentlich für die Zuordnung in den EU-Ober- oder Unterschwellenbereich ist – berechnet sich immer nach der Summe aller Einzellose bzw. -vergaben! Nicht zusammengerechnet wird der Auftragswert bei »getrennten Bauwerken«. Getrennte Bauwerke, die getrennt vergeben und nicht zusammengerechnet werden müssen, liegen laut VfGH dann vor, wenn diese »selbständig funktionsfähig« in einem zeitlichen Abstand ausgeschrieben und errichtet sowie eigenständig geplant sind³.

3.1 Vergabe unter 100.000 € im Baubereich

a) Direktvergabe unter 100.000 €

[ab 1. 1. 2013 nur noch unter 50.000 € möglich]

Direktvergabe bedeutet, dass die Leistung direkt an ein geeignetes, aber sonst vom Auftraggeber frei gewähltes Unternehmen vergeben werden kann, ohne dass ein formelles Verfahren durchgeführt und z.B. eine Ausschreibungsunterlage erstellt werden muss. An dieser Stelle wird auf die Schwellenwertverordnung 2012 hingewiesen, die die Möglichkeit zur Direktvergabe auf 100.000 € angehoben hat – allerdings befristet bis zum 31. 12. 2012⁴. Nach dem 31. 12. 2012 muss ab 50.000 € wieder ein formelles Vergabeverfahren gewählt werden.

Vorgangsweise:

Im Sinne einer Markterkundung kann ein Angebot oder eine unverbindliche Preisauskunft von einem oder mehreren Unternehmen eingeholt werden. Zu beachten ist, dass ungeachtet der formfreien Direktvergabe auch hier die vergaberechtlichen Grundsätze wie das Transparenzgebot eingehalten werden müssen. Außerdem muss vor der Auftragsvergabe die Unternehmenseignung (Gewerbeberechtigung etc.) überprüft werden! Grund: Auch bei der Direktvergabe darf nur an leistungsfähige Betriebe vergeben werden. Näheres zur Direktvergabe ist auch unter 1.2.13 nachzulesen.

b) Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung unter 100.000 €

[ab 1. 1. 2013 nur noch unter 80.000 € möglich]

Das Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung ist ein einstufiges Verfahren. Unter einem geschätzten Auftragswert von 100.000 € können im Unterschwellenbereich Aufträge im Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung abgewickelt werden. Charakteristisch für dieses Verfahren ist die Möglichkeit, den gesamten Leistungsinhalt mit den Bietern verhandeln zu können. Die Wahl dieses Verfahrens ist sinnvoll, wenn der Auftraggeber das Auftragsziel, aber nicht den Leistungsinhalt beschreiben kann.

Da im Verhandlungsverfahren mit den Unternehmen verhandelt wird, sind der Gleichbehandlungsgrundsatz und das Transparenzgebot zu beachten. Jedem Bieter muss der gleiche Informationsstand gewährt werden, die Vergabe muss für ihn durchschaubar und nachvollziehbar sein!

³ VfSlg 17 390/2004

⁴ SchwellenwerteVO 2012 [BGBl II, 95/2012]

Allgemein ist der Auftraggeber im Rahmen seiner Pflicht zur Verfahrensstrukturierung angehalten, in den Ausschreibungsunterlagen klar festzulegen, wie er das Verhandlungsverfahren abwickeln möchte (z.B. Zeitplan, Zahl der Verhandlungsrunden, »shortlisting«, Letztangebotsabgabe).

Einladung geeigneter Unternehmen

Da keine vorherige Bekanntmachung erfolgt, kann sich der Auftraggeber grundsätzlich ohne Einhaltung von Publizitätsvorschriften an geeignete Betriebe wenden. Da der Auftraggeber die Unternehmen selbst zur Legung eines Angebotes einlädt, sollten ihm selbst genügend geeignete Unternehmen bekannt sein, um einen freien und lautereren Wettbewerb sicherzustellen (§ 37 BVergG). Der Auftraggeber muss also über eine gewisse Marktübersicht verfügen oder sich eine solche verschaffen.

Der Auftraggeber hat die Eignung der Betriebe vorab selbst zu prüfen. Die Eignung kann durch Vorlage einer Eigenerklärung vom Unternehmen substituiert werden. Das Verfahren beginnt mit der Absendung der Angebotsunterlage an in Betracht kommende Unternehmen. Führt der Auftraggeber öfters Vergabeverfahren durch, ist außerdem der Bieterkreis so häufig wie möglich zu wechseln. Nach Möglichkeit sind insbesondere KMU zur Angebotsabgabe einzuladen.

Angebotsabgabe und Angebotsöffnung

Der Auftraggeber lädt mit Versendung der Ausschreibungsunterlage mindestens drei Betriebe zur Legung von Angeboten ein. Zur Abgabe des Angebotes findet sich im Gesetz keine normierte Frist. Der Auftraggeber sollte die Frist aber immer so berechnen, dass dem Bieter ausreichend Zeit zur Kalkulation seines Angebotes bleibt.

Bei der Erstellung der Ausschreibungsunterlage ist der Auftraggeber verpflichtet, allfällig bestehende Muster-Leistungsbeschreibungen (wie insb. die LB-Hochbau oder LB-HKLS) und Muster-Leistungsverträge (wie insb. die Bauwerkvertragsnorm B 2110) in der jeweils geltenden Fassung zwingend heranzuziehen. Abweichungen von diesen Normen und Standards (so genannte Z-Positionen, oder Verschlechterungen der Gewährleistungsbedingungen für den Auftragnehmer) sind nur ausnahmsweise zulässig und in der Ausschreibung mit einem vorangestellten »Z« zu kennzeichnen!

Die Angebotsöffnung erfolgt nach Ablauf der Angebotsfrist, die Unternehmen dürfen dabei nicht anwesend sein. Dies aus dem Grund, dass mit den Bietern noch einzelne Verhandlungsrunden geführt werden und sie nicht wissen dürfen, welche und wie viele Konkurrenten es gibt.

Prüfung der Angebote und Verhandlungen

Die abgegebenen Angebote werden hinsichtlich der in der Ausschreibung festgelegten Leistungskriterien überprüft. Es ist zu prüfen, ob das Angebot rechnerisch richtig ist, ob die Preise angemessen sind, ob das Angebot generell formrichtig und vollständig ist und ob Subunternehmen genannt wurden (näheres dazu siehe I.2.12). Fehlerhafte oder unvollständige Angebote sind auszuschneiden, es sei denn, dass diese Mängel behebbar sind. Nach der Rechtsprechung sind nur solche Mängel behebbar, deren »Behebung« nicht zu einem Wettbewerbsvorteil des Bieters gegenüber den Mitbie-

tern führen würde (z.B. er längere Zeit für seine Angebotsausarbeitung hätte: Etwa wenn im Leistungsverzeichnis gefordert war, eine bestimmte Ausführungsqualität oder ein bestimmtes Produkt zu nennen und der Bieter durch die Mängelbehebung mehr Zeit hätte, den Inhalt seines Angebotes und damit auch seine Kosten zu kalkulieren). Eine nachträgliche Angebotsänderung zur Beseitigung der Mängel ist dabei auf keinen Fall möglich. Aufklärungsgespräche dürfen ausschließlich zu Fragen der Eignung und der Preisangemessenheit sowie zu Alternativangeboten geführt werden. Im Fall einer Ausscheidung hat der Auftraggeber seine Entscheidung detailliert zu begründen; der ausgeschiedene Bieter kann dagegen – im Unterschwellenbereich binnen 7 Tagen – Einspruch bei den Vergabekontrollbehörden erheben. Nach der Angebotsprüfung wird mit den verbliebenen Bietern verhandelt.

Achtung: Mit den Bietern ist getrennt zu verhandeln! Verhandelt wird über die technischen und wirtschaftlichen Einzelheiten des Auftrags. Obwohl das Verhandlungsverbot in diesem Verfahren aufgehoben ist, sind reine Preisverhandlungen ohne Einbeziehung von inhaltlichen Änderungen unzulässig.

Die Jury, die die Angebote bewertet, muss unbefangen und unabhängig sein. Weiters muss jedes Mitglied der Bewertungskommission über eine fachliche Eignung zur Abgabe einer Bewertung verfügen. Es ist aber nicht erforderlich, dass jedes Mitglied die gleiche Fachkenntnis aufweist. Die Punktevergabe kann ruhig aus unterschiedlichen Blickwinkeln erfolgen. Auch die Beiziehung anerkannter unabhängiger Experten kann in manchen Fällen sinnvoll sein.

Nach Abschluss der Verhandlungen muss der Auftraggeber alle Bieter auf Grundlage einheitlicher und für alle Bieter gleicher Ausschreibungsunterlagen nochmals zur Abgabe eines Letztangebotes auffordern. Er kann allerdings auch in den Ausschreibungsunterlagen festlegen, dass die Führung einer einzigen Verhandlungsrunde pro Bieter geplant ist.

Die Letztangebote sind vom Auftraggeber zu prüfen und nach den in den Ausschreibungsunterlagen genannten Zuschlagskriterien zu bewerten. Eine Wiederholung dieser Letztangebotsrunde oder neuerliche Verhandlungen mit einem Bieter sind verboten!

Verfahrensabschluss

Wenn der präsumtive Zuschlagsempfänger feststeht, also das Unternehmen, das den Zuschlag bekommen soll, ist dies den verbliebenen Bietern in Form einer Zuschlagsentscheidung bekannt zu geben. Die Mitteilung muss eine detaillierte Begründung⁵ (Vergabesumme, Merkmale und Vorteile des erfolgreichen Angebotes etc.) sowie alle Informationen enthalten, die ein nicht erstgereihtes Unternehmen für eine allfällige Anfechtung der Zuschlagsentscheidung benötigt. Der Nachprüfungsantrag muss innerhalb der auf die Zuschlagsentscheidung folgende Stillhaltefrist erfolgen; sie beträgt im Unterschwellenbereich 7 Kalendertage und muss innerhalb dieses Zeitraums bei der Vergabekontrollbehörde einlangen (nicht beim Auftraggeber). Der Tag der Absendung der Zuschlagsentscheidung wird nicht in die Frist mit einberechnet.

Nach Verstreichen der Stillhaltefrist kann der Zuschlag erfolgen. Erst jetzt darf mit der Ausführung des Auftrags begonnen werden.

Achtung: Die Zuschlagsfrist, die Zeit zwischen Ablauf der Angebotsfrist und Zuschlag, darf fünf Monate nicht überschreiten. Ist in der Ausschreibung nichts angegeben, verkürzt sich die Zuschlagsfrist auf einen Monat.

Angesichts der Schwellenwertverordnung 2012 und der damit bestehenden Möglichkeit zur Direktvergabe unter 100.000 €, erweckt es zurzeit den Anschein, als hätte das Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung nur eine untergeordnete Bedeutung.

In der Praxis handelt es sich aber um ein wichtiges Verfahren: Durch den Wettbewerb ist die Preisangemessenheit sichergestellt und regionale Anbieter können wirkungsvoll gefördert werden.

Mit Außerkrafttreten der Schwellenwertverordnung ist eine Direktvergabe jedoch nur mehr unter 50.000 € möglich. Das Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung kann dann unter einem geschätzten Auftragswert von 80.000 € gewählt werden.

3.2 Vergabe ab 100.000 € und unter 5 Mio € im Baubereich

a) Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung unter 500.000 €

Mit 1. 4. 2012 wurde das Verfahren der Direktvergabe mit vorheriger öffentlicher Bekanntmachung eingeführt. Nur wenige Bestimmungen des BVergG finden darauf Anwendung: Darunter die wichtigsten Grundsätze des öffentlichen Auftragsrechts wie die Gleichbehandlung.

Da das neue Verfahren weitgehend formfrei ist, jedoch im Vergleich zur Direktvergabe (ohne Bekanntmachung) erhöhte Wertgrenzen hat, soll eine Bekanntmachung im Vorhinein die nötige, vom Unionsrecht geforderte Transparenz sicherstellen. Diese Bekanntmachung muss im jeweils verpflichtenden elektronischen Publikationsmedium erfolgen.

Der Auftraggeber genießt bei der Festlegung des Verfahrensablaufs große Entscheidungsfreiheit. Er kann das Verfahren einstufig oder zweistufig gestalten, kann mit den Bietern verhandeln oder auch die Anzahl der Bieter im Laufe des Verfahrens reduzieren. Er kann aber auch nur ein einziges Angebot einholen. Auch die sonst so strikte Trennung zwischen Auswahl- und Zuschlagskriterien soll hier nicht gelten.

Achtung: Der Auftraggeber muss bereits zu Beginn festlegen, nach welchen Kriterien er die Unternehmer auswählt bzw. wie er das Siegerangebot bestimmen wird. Nach Zuschlag muss der Auftraggeber Unternehmen, die sich um eine Teilnahme am Verfahren beworben oder ein Angebot gelegt haben, mitteilen, an wen und zu welchem Preis der Zuschlag erfolgt ist. Bei der Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung sind neben dem Hinweis auf die im Vorhinein erfolgte Bekanntmachung, Name und Anschrift des Auftraggebers und -nehmers, die Beschreibung des Auftragsgegenstandes sowie der Gesamtpreis zu dokumentieren. Aus Sicht des Rechtsschutzes eines interessierten Unternehmers bedeutet dies, dass die Vergabekontrollbehörden ausschließlich die Ausschreibungsunterlagen nachprüfen können – oder der Bieter nach Zuschlagserteilung die (eher theoretische) Möglichkeit der Geltendmachung von Schadenersatz hat.

b) Nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung unter 1 Mio €

[ab 1.1.2013 nur unter 300.000 € möglich]

Mit der Schwellenwertverordnung 2012 wurde nicht nur die Direktvergabe angehoben. Auch das für regionale Verfahren besonders geeignete nicht offene Verfahren ohne Bekanntmachung kann unter 1 Mio € gewählt werden. Da sich viele Gemeindevergaben in diesem Bereich bewegen, sei es hier besonders hervorgehoben.

Achtung: Mit dem Ablauf der Schwellenwertverordnung Ende 2012 wird die Grenze auf 300.000 € zurückfallen!

Der Auftraggeber muss die Gründe für die Wahl des Verfahrens schriftlich festhalten (z.B. Relation Kosten-Nutzen: Die Wahl eines offenen Verfahrens, in dem voraussichtlich viele Angebote eingehen werden – die alle geprüft werden müssen – steht durch den dadurch entstehenden Aufwand und die damit entstehenden Kosten in keiner Relation zum erhofften Nutzen.)

Einladung geeigneter Unternehmen

Es handelt sich um ein einstufiges Verfahren. Es erfolgt keine öffentliche Bekanntmachung, das Verfahren tritt damit nach außen hin nicht in Erscheinung. Der Auftraggeber kann sich grundsätzlich ohne Einhaltung von Publizitätsvorschriften an Betriebe wenden. Da der Auftraggeber die Unternehmen selbst zur Legung eines Angebotes einladen muss, sollten ihm genügend geeignete Unternehmen bekannt sein, um einen freien und lautereren Wettbewerb sicherzustellen (§ 37 BVergG). Der Auftraggeber muss also über eine gewisse Marktübersicht verfügen oder sich eine solche verschaffen. Die Anzahl der einzuladenden Betriebe ist entsprechend der Leistung festzulegen; sie darf jedoch nicht unter drei liegen.

Es dürfen nur geeignete (befugte, leistungsfähige und zuverlässige) Unternehmen zur Angebotsabgabe eingeladen werden. Diese Voraussetzungen sind vom Auftraggeber vor Einladung zur Angebotsabgabe zu prüfen. Die Eignung kann hier durch die Vorlage einer Eigenerklärung vom Unternehmen substituiert werden. Im gesamten Unterschwellenbereich reicht grundsätzlich auch für die Auftragsvergabe die Vorlage einer Eigenerklärung aus, Eignungsnachweise müssen nicht nachgefordert werden. Führt der Auftraggeber öfters Vergabeverfahren durch, ist der Bieterkreis so häufig wie möglich zu wechseln. Nach Möglichkeit sind insbesondere KMU zur Angebotsabgabe einzuladen.

Angebotsabgabe und Angebotsöffnung

Wurden Betriebe ausgewählt, sind sie mittels Versendung der Ausschreibungsunterlage zur Angebotsabgabe einzuladen – die Angebote müssen die in der Ausschreibungsunterlage vorgeschriebene Form aufweisen. Mit der Absendung der Einladung an potentiell geeignete Unternehmen gilt das Verfahren als eingeleitet. Die Angebotsfrist beträgt im Normalfall 22 Tage.

Achtung: Während des Verfahrens darf mit den Bietern nicht über eine Angebotsänderung verhandelt werden! Stellt sich aufgrund einer Bieteranfrage heraus, dass die Angebotsunterlage berichtigt werden muss, ist dies aber vom Auftraggeber selbst vorzunehmen.

Nach Ablauf der Abgabefrist sind die Angebote zum bereits in der Ausschreibung festgesetzten Zeitpunkt und am festgesetzten Ort zu öffnen. Die Bieter dürfen bei der Öffnung teilnehmen. Aus den Angeboten werden bestimmte Angaben wie die Namen der Bieter, Preise und wesentliche Bietererklärungen verlesen und in einer Niederschrift festgehalten, die den Bietern auszuhändigen bzw. zu übermitteln ist.

Bei der Erstellung der Ausschreibungsunterlage ist der Auftraggeber verpflichtet, allfällig bestehende Muster-Leistungsbeschreibungen (wie insb. die LB-Hochbau oder LB-HKLS) und Muster-Leistungsverträge (wie insb. die Bauwerkvertragsnorm B 2110) in der jeweils geltenden Fassung zwingend heranzuziehen. Abweichungen von diesen Normen und Standards (so genannte Z-Positionen, oder Verschlechterungen der Gewährleistungsbedingungen für den Auftragnehmer) sind nur ausnahmsweise zulässig und in der Ausschreibung mit einem vorangestellten »Z« zu kennzeichnen!

Prüfung der Angebote

Die abgegebenen Angebote werden hinsichtlich der in der Ausschreibung festgelegten Leistungskriterien überprüft. Es ist zu prüfen, ob das Angebot rechnerisch richtig ist, ob die Preise angemessen sind, ob das Angebot generell formrichtig und vollständig ist und ob Subunternehmen genannt wurden (näheres siehe I.2.12).

Fehlerhafte oder unvollständige Angebote sind auszuschneiden, es sei denn, dass diese Mängel behebbar sind. Nach der Rechtsprechung sind nur solche Mängel behebbar, deren »Behebung« nicht zu einem Wettbewerbsvorteil des Bieters gegenüber den Mitbieterinnen führen würde, (z.B. er längere Zeit für seine Angebotsausarbeitung hätte: Etwa wenn im Leistungsverzeichnis gefordert war, eine bestimmte Ausführungsqualität oder ein bestimmtes Produkt zu nennen und der Bieter durch die Mängelbehebung mehr Zeit hätte, den Inhalt seines Angebotes und damit auch seine Kosten zu kalkulieren). Eine nachträgliche Angebotsänderung zur Beseitigung der Mängel ist dabei auf keinen Fall möglich. Aufklärungsgespräche dürfen ausschließlich zu Fragen der Eignung und der Preisangemessenheit sowie zu Alternativangeboten geführt werden. Im Fall einer Ausscheidung hat der Auftraggeber seine Entscheidung detailliert zu begründen; der ausgeschiedene Bieter kann dagegen – im Unterschwellenbereich binnen 7 Tagen – Einspruch bei den Vergabekontrollbehörden erheben. Nach Prüfung der Angebote wird anhand der Zuschlagskriterien das beste/billigste Angebot ermittelt. Im Gegensatz zum Verhandlungsverfahren finden hier keine Verhandlungen mit den Bieterinnen statt. Der Best- oder Billigstbieter wird anhand der Zuschlagskriterien ermittelt.

Verfahrensabschluss

Den im Verfahren verbliebenen Bieterinnen ist die Zuschlagsentscheidung mitzuteilen. Die Zuschlagsentscheidung hat eine detaillierte Begründung (Vergabesumme, Merkmale und Vorteile des erfolgreichen Angebotes etc.) und generell alle Informationen zu enthalten, die ein Bieter für eine allfällige Anfechtung der Zuschlagsentscheidung benötigt. Für diese Anfechtung hat der nicht zum Zuge gekommene Bieter während der Stillhaltefrist Zeit, eine Beschwerde bei der zuständigen Nachprüfungsstelle einzureichen. Die Frist beträgt im Unterschwellenbereich 7 Kalendertage. Der Tag der Absendung der Zuschlagsentscheidung wird nicht in die Frist mit einberechnet. Nach Ablauf der Stillhaltefrist ist dem Best- oder Billigstbieter der Zuschlag zu erteilen. Dann kann mit der Ausführung des Auftrages begonnen werden.

Achtung: Die Zuschlagsfrist, die Zeit zwischen Ablauf der Angebotsfrist und Zuschlag, darf fünf Monate nicht überschreiten. Ist in der Ausschreibung nichts angegeben, verkürzt sich die Zuschlagsfrist auf einen Monat.

c) Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung unter 1 Mio €

Das Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung ist durch seine Zweistufigkeit komplex und kostenintensiv. Deshalb und aus regionalen Beweggründen ist das vorher beschriebene nicht offene Verfahren ohne Bekanntmachung vorzuziehen.

Das Verhandlungsverfahren eignet sich vor allem dann, wenn der Leistungsinhalt nicht genau umschrieben werden kann, wie etwa bei der Vergabe von geistigen Leistungen (wie z.B. Ingenieurleistungen).

Charakteristisch ist die Möglichkeit, über den gesamten Leistungsinhalt mit den Bietern zu verhandeln. Deshalb ist die Wahl dieses Verfahrens sinnvoll, wenn der Auftraggeber das Auftragsziel, aber nicht den Leistungsinhalt beschreiben kann (siehe auch I.5). Vor allem im Verhandlungsverfahren sind der Gleichbehandlungsgrundsatz und das Transparenzgebot zu beachten. Jedem Bieter muss der gleiche Informationsstand gewährt werden. Da im Verhandlungsverfahren mit den Bietern einzeln verhandelt wird, muss das Verfahren durchschaubar und nachvollziehbar sein!

Öffentliche Bekanntmachung und Teilnahmeanträge

Das Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung wird in den vorgeschriebenen Publikationsmedien bekannt gemacht. Damit gilt das Verfahren als eingeleitet. Im ersten Schritt bewerben sich die Betriebe um eine Teilnahme am Vergabeverfahren. Jedes interessierte Unternehmen kann einen Teilnahmeantrag abgeben. Der Auftraggeber definiert in seiner Teilnahmeantragsunterlage, wie viele Bewerber zum zweiten Schritt, der Angebotsabgabe, eingeladen werden (Mindestanforderung: 3). Die Auswahl dieser Betriebe erfolgt anhand von Auswahlkriterien im Teilnahmeantrag. Mit diesen Kriterien wird die Qualität der Bewerber, etwa über Referenzen oder die technische Ausrüstung, beurteilt. Die Auswahlkriterien sind für jeden Auftrag individuell festzulegen und aufgrund des Transparenzgrundsatzes den Bewerbern vorweg bekannt zu geben. Die Frist zur Abgabe eines Teilnahmeantrages beträgt im Unterschwellenbereich im Regelfall 14 Tage.

Öffnung der Teilnahmeanträge

Nach dem Einlangen werden die Teilnahmeanträge geprüft. Bewerber sind bei der Öffnung ausgeschlossen. Zunächst muss die Eignung geprüft werden – ist diese nicht ausreichend, ist der Teilnahmeantrag im Sinne eines K.O. Kriteriums auszuschneiden. Die Eignung kann durch die Vorlage einer Eigenerklärung vom Unternehmen substituiert werden.

Falls mehr Bewerber als die vom Auftraggeber definierte Mindestanzahl (mindestens drei) einen Teilnahmeantrag abgegeben haben, werden die Auswahlkriterien ausgewertet. Die so ausgewählten Betriebe werden schriftlich zur Abgabe eines Angebotes eingeladen. Die gesetzliche Mindestfrist für die Angebotsabgabe beträgt 22 Tage.

Angebotsabgabe und Angebotsöffnung

Bei der Erstellung der Ausschreibungsunterlage ist der Auftraggeber verpflichtet, allfällig bestehende Muster-Leistungsbeschreibungen (wie insb. die LB-Hochbau oder LB-HKLS) und Muster-Leistungsverträge (wie insb. die Bauwerkvertragsnorm B 2110) in der jeweils geltenden Fassung

zwingend heranzuziehen. Abweichungen von diesen Normen und Standards (so genannte Z-Positionen, oder Verschlechterungen der Gewährleistungsbedingungen für den Auftragnehmer) sind nur ausnahmsweise zulässig und in der Ausschreibung mit einem vorangestellten »Z« zu kennzeichnen!

Nach Ende der Angebotsfrist werden die Angebote geöffnet. Die Bieter dürfen dabei nicht anwesend sein! Dies aus dem Grund, dass mit den Bietern getrennt voneinander Verhandlungsrunden geführt werden und sie nicht wissen dürfen, welche und wie viele Konkurrenten es gibt.

Verhandlungen

Charakteristisch für das Verhandlungsverfahren ist die Möglichkeit, über den gesamten Leistungsinhalt mit den Bietern verhandeln zu können. Es kann über die technischen und wirtschaftlichen Einzelheiten des Auftrages, aber nicht über den Preis ohne Einbeziehung von inhaltlichen Änderungen verhandelt werden. Die Verhandlungen sind mit jedem Bieter getrennt durchzuführen.

Aufgrund des Transparenzgebotes müssen alle Unternehmen immer den gleichen Informationsstand haben, z.B. über alle Details der Leistungsbeschreibung und Kalkulationsgrundlagen oder ob es eine zweite Verhandlungsrunde geben wird. Aufgrund des Gleichbehandlungsgebotes sind die Bieter bei den Verhandlungsrunden möglichst gleich zu behandeln. Der Auftraggeber ist nicht verpflichtet, mit allen Bietern bis zur Auftragserteilung zu verhandeln – es ist auch ein »shortlisting« zulässig:

Anhand von Zwischenwertungen erfolgt eine sukzessive Beschränkung auf immer weniger Verhandlungspartner. So bleibt am Ende nur mehr ein Bieter über, mit dem verhandelt und dem letztlich der Zuschlag erteilt wird.

Sofern der Auftraggeber nicht ein »shortlisting« durchgeführt hat, muss er nach Abschluss der Verhandlungen alle Bieter auf Grundlage einheitlicher und gleicher Ausschreibungsunterlagen nochmals zur Abgabe eines Letztangebotes auffordern. Er kann allerdings auch in den Ausschreibungsunterlagen festlegen, dass nur eine Verhandlungsrunde pro Bieter geplant ist. Wie die ersten Angebote sind auch die Letztangebote vom Auftraggeber zu prüfen und nach den in den Ausschreibungsunterlagen genannten Zuschlagskriterien zu bewerten. Eine Wiederholung dieser Letztangebotsrunde oder neuerliche Verhandlungen mit einem Bieter sind verboten!

Verfahrensabschluss

Der Auftraggeber ermittelt den Bestbieter (siehe I.2.10) entsprechend den Zuschlagskriterien in seiner Ausschreibung. Wenn der präsumtive Zuschlagsempfänger feststeht, also das Unternehmen, welches den Zuschlag bekommen soll, ist dies den verbliebenen Bietern in einer Zuschlagsentscheidung bekannt zu geben. Diese Mitteilung muss eine detaillierte Begründung (Vergabesumme, Merkmale und Vorteile des erfolgreichen Angebotes) und generell alle Informationen enthalten, die ein nicht erstgereihtes Unternehmen für eine allfällige Anfechtung der Zuschlagsentscheidung benötigt.

Die Bekämpfung muss innerhalb der auf die Zuschlagsentscheidung folgenden Stillhaltefrist erfolgen; sie beträgt im Unterschwellenbereich 7 Tage.

Nach Verstreichen der Stillhaltefrist kann der Zuschlag an den Bestbieter erfolgen. Erst jetzt darf mit der Ausführung des Auftrags begonnen werden.

Achtung: Die Zuschlagsfrist, also die Zeit zwischen Ablauf der Angebotsfrist und Zuschlag, darf fünf Monate nicht überschreiten. Ist in der Ausschreibung nichts angegeben, verkürzt sich die Zuschlagsfrist auf einen Monat.

d) Nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung

Das nicht offene Verfahren mit Bekanntmachung wird vor allem dann ausgewählt, wenn die Durchführung eines offenen Verfahrens im Verhältnis zum Auftragswert nicht vertretbar wäre oder wenn die Angebotsunterlagen einen sensiblen Inhalt aufweisen, der nicht an die Öffentlichkeit gelangen soll.

Beim nicht offenen Verfahren handelt es sich um ein »Regelverfahren«, da es für jede Vergabe gewählt werden kann. Es ist zweistufig, das heißt gegliedert in eine erste (öffentliche) Runde, in der Bieter ihren Teilnahmeantrag abgeben können und eine zweite Runde, in der es zur Angebotseinreichung kommt. Nur eine begrenzte Unternehmerzahl legt in der nächsten Runde ein Angebot, da eine Vorselektion der Teilnahmeanträge anhand der Auswahlkriterien erfolgt.

Öffentliche Bekanntmachung und Teilnahmeanträge

Es erfolgt eine öffentliche Bekanntmachung, z.B. im Amtsblatt für das Land Vorarlberg. Damit gilt das Vergabeverfahren als eingeleitet. In diesem ersten Schritt bewerben sich die Betriebe um die Teilnahme am Vergabeverfahren. Der Teilnahmeantrag wird eingereicht. Jedes interessierte Unternehmen kann einen Teilnahmeantrag legen.

Wie viele der Bewerber in der Folge ein Angebot legen können, muss in der Ausschreibung von vornherein festgelegt werden. Die Anzahl der Bieter, die zur Angebotsabgabe eingeladen werden, darf aus Wettbewerbsgründen nicht unter drei (im Oberschwellenbereich nicht unter fünf) liegen. Anders verhält es sich natürlich, wenn weniger als drei (bzw fünf) Bieter Teilnahmeanträge abgeben. Dann kann der Auftraggeber von sich aus zusätzliche Betriebe in das Vergabeverfahren einbeziehen oder nur mit den Unternehmen das Verfahren weiter führen, die Teilnahmeanträge abgegeben haben – diese Möglichkeit ist aber insoweit eingeschränkt, dass mindestens zwei Unternehmen im Verfahren verbleiben müssen.

Die Auswahl der Teilnehmer, die letztendlich ein Angebot legen dürfen, erfolgt anhand der Auswahlkriterien. Die Auswahlkriterien sind unternehmensbezogen, nach ihnen wird die Qualität des Unternehmens bewertet. Durch die Auswahlkriterien können die Teilnahmeanträge nach ihrer Qualität gereiht werden. Sie sind für jeden Auftrag individuell festzulegen und aufgrund des Transparenzgebotes den Bewerbern vorweg bekannt zu geben.

Mögliche Auswahlkriterien sind auftragsbezogene Referenzen, Ausbildung und Erfahrung des zum Einsatz gelangenden Schlüsselpersonals und die technische Ausrüstung zur Projektentwicklung. Die Frist zur Abgabe eines Teilnahmeantrages beträgt im Unterschwellenbereich regelmäßig 14 Tage.

Angebotsabgabe und Angebotsöffnung

Nach dem Einlangen werden die Teilnahmeanträge geprüft. Bewerber sind bei der Öffnung der Teilnahmeanträge ausgeschlossen. Zunächst muss die Eignung der Betriebe geprüft werden – ist diese nicht ausreichend, ist der Teilnahmeantrag auszuschneiden. Falls mehr Bewerber als die vom Auf-

traggeber festgelegte Anzahl (USB: min. 3; OSB: min. 5) einen Teilnahmeantrag abgegeben haben, werden die Auswahlkriterien ausgewertet. Die so ausgewählten Unternehmen werden schriftlich zur Abgabe eines Angebotes eingeladen.

Bei der Erstellung der Ausschreibungsunterlage ist der Auftraggeber verpflichtet, allfällig bestehende Muster-Leistungsbeschreibungen (wie insb. die LB-Hochbau oder LB-HKLS) und Muster-Leistungsverträge (wie insb. die Bauwerkvertragsnorm B 2110) in der jeweils geltenden Fassung zwingend heranzuziehen. Abweichungen von diesen Normen und Standards (so genannte Z-Positionen, oder Verschlechterungen der Gewährleistungsbedingungen für den Auftragnehmer) sind nur ausnahmsweise zulässig und in der Ausschreibung mit einem vorangestellten »Z« zu kennzeichnen!

Die Frist zur Abgabe von Angeboten beträgt im Unterschwellenbereich grundsätzlich 22 Tage. Nach Ende der Angebotsfrist werden die Angebote geöffnet. Die Bieter dürfen bei der Angebotsöffnung anwesend sein! Aus den Angeboten werden bestimmte Angaben wie Name des Bieters, Preise und wesentliche Bietererklärungen verlesen und in einer Niederschrift festgehalten, die den Bietern auszuhändigen bzw. zu übermitteln ist.

Prüfung der Angebote

Es ist zu prüfen, ob das Angebot rechnerisch richtig ist, ob die Preise angemessen sind, ob das Angebot generell formrichtig und vollständig ist und ob Subunternehmen genannt wurden. (näheres dazu siehe I.2.12)

Fehlerhafte oder unvollständige Angebote sind auszuschneiden, es sei denn, dass diese Mängel behebbar sind. Nach der Rechtsprechung sind nur solche Mängel behebbar, deren »Behebung« nicht zu einem Wettbewerbsvorteil des Bieters gegenüber den Mitbietern führen würde (z.B. er längere Zeit für seine Angebotsausarbeitung hätte: Etwa wenn im Leistungsverzeichnis gefordert war, eine bestimmte Ausführungsqualität oder ein bestimmtes Produkt zu nennen und der Bieter durch die Mängelbehebung mehr Zeit hätte, den Inhalt seines Angebotes und damit auch seine Kosten zu kalkulieren). Eine nachträgliche Angebotsänderung zur Beseitigung der Mängel ist dabei auf keinen Fall möglich. Aufklärungsgespräche dürfen ausschließlich zu Fragen der Eignung und der Preisangemessenheit sowie zu Alternativangeboten geführt werden. Im Fall einer Ausscheidung hat der Auftraggeber seine Entscheidung detailliert zu begründen; der ausgeschiedene Bieter kann dagegen – im Unterschwellenbereich binnen 7 Tagen – Einspruch bei den Vergabekontrollbehörden erheben. Nach Prüfung der Angebote wird das beste/billigste Angebot (siehe auch unter I.2.10) ermittelt.

Verfahrensabschluss

Den im Verfahren verbliebenen Bietern ist die Zuschlagsentscheidung mitzuteilen. Die Zuschlagsentscheidung hat eine detaillierte Begründung (Vergabesumme, Merkmale und Vorteile des erfolgreichen Angebotes etc.) und generell alle Informationen zu enthalten, die ein Bieter für eine allfällige Anfechtung der Zuschlagsentscheidung benötigt. Dazu hat der Bieter während der Stillhaltefrist Gelegenheit. Jetzt kann er Beschwerde bei der zuständigen Nachprüfungsstelle einrei-

chen. Nach Ablauf der Stillhaltefrist – im Unterschwellenbereich 7 Kalendertage – ist dem Best- oder Billigstbieter der Zuschlag zu erteilen. Der Tag der Absendung der Zuschlagsentscheidung wird nicht in die Frist mit einberechnet.

Nach Verstreichen der Frist kann mit der Ausführung des Auftrages begonnen werden.

Achtung: Die Zuschlagsfrist, also die Zeit zwischen Ablauf der Angebotsfrist und Zuschlag, darf fünf Monate nicht überschreiten. Ist in der Ausschreibung nichts angegeben, verkürzt sich die Zuschlagsfrist auf einen Monat.

e) Offenes Verfahren

Beim offenen Verfahren handelt es sich um ein »Regelverfahren«, da es bei jeder Vergabe gewählt werden kann. Der Auftraggeber kann frei zwischen dem nicht offenen Verfahren mit Bekanntmachung und dem offenen Verfahren wählen.

Das offene Verfahren ist einstufig: Die Ausschreibung wird bekanntgemacht und die Bieter können bis zum Ende der Angebotsfrist ihre Angebote einreichen. Umgekehrt muss der Auftraggeber schon genau wissen, welche Leistung er will und diese in der Ausschreibung klar definieren.

Achtung: Anders als beim zweistufigen Verfahren gibt es im einstufigen Verfahren keine Auswahlkriterien. Es gilt das strikte Verhandlungsverbot mit den Bietern.

Öffentliche Bekanntmachung

Das Verfahren wird in den vorgeschriebenen Publikationsmedien bekannt gemacht. Die öffentliche Bekanntmachung soll gewährleisten, dass jedes Unternehmen die Möglichkeit erhält, Aufträge von der öffentlichen Hand zu erlangen. Mit der Bekanntmachung gilt das offene Verfahren als eingeleitet.

Angebotsabgabe und Angebotsöffnung

Die Frist zur Abgabe von Angeboten beträgt im Unterschwellenbereich im Regelfall 22 Tage. Nach Ablauf der Angebotsfrist werden die Angebote zum in der Ausschreibung angegebenen Termin und am in der Ausschreibung angegebenen Ort geöffnet, die Bieter dürfen dabei anwesend sein. Die Öffnung erfolgt meist unmittelbar nach Ablauf der Angebotsfrist. Aus den Angeboten werden bestimmte Angaben wie Namen der Bieter, Preise und wesentliche Bietererklärungen verlesen und in einer Niederschrift festgehalten, die den Bietern auszuhändigen bzw. zu übermitteln ist.

Prüfung der Angebote

Die abgegebenen Angebote werden hinsichtlich der Eignung (siehe I.2.9) und den in der Ausschreibung festgelegten Zuschlagskriterien (siehe I.2.10) geprüft. Die Eignung kann durch die Vorlage einer Eigenerklärung vom Unternehmen substituiert werden. Im gesamten Unterschwellenbereich reicht grundsätzlich die Vorlage einer Eigenerklärung aus, Eignungsnachweise müssen nicht eingefordert werden.

Auch die Verpflichtung des Auftraggebers zur Abforderung der Eignungsnachweise vom Zuschlagsempfänger ist auf den Oberschwellenbereich eingeschränkt – das heißt im gesamten Unterschwellenbereich reicht grundsätzlich die Vorlage einer Eigenerklärung aus.

Es ist zu prüfen, ob das Angebot rechnerisch richtig ist, ob die Preise angemessen sind, ob das Angebot generell formrichtig und vollständig ist und ob Subunternehmen genannt wurden (näheres dazu siehe I.2.12).

Fehlerhafte oder unvollständige Angebote sind auszuschneiden, es sei denn, dass diese Mängel behebbar sind. Nach der Rechtsprechung sind nur solche Mängel behebbar, deren »Behebung« nicht zu einem Wettbewerbsvorteil des Bieters gegenüber den Mitbietern führen würde (z.B. er längere Zeit für seine Angebotsausarbeitung hätte: Etwa wenn im Leistungsverzeichnis gefordert war, eine bestimmte Ausführungsqualität oder, ein bestimmtes Produkt zu nennen und der Bieter durch die Mängelbehebung mehr Zeit hätte, den Inhalt seines Angebotes und damit auch seine Kosten zu kalkulieren). Eine nachträgliche Angebotsänderung zur Beseitigung der Mängel ist dabei auf keinen Fall möglich. Aufklärungsgespräche dürfen ausschließlich zu Fragen der Eignung und der Preisangemessenheit sowie zu Alternativangeboten geführt werden. Im Fall einer Ausscheidung hat der Auftraggeber seine Entscheidung detailliert zu begründen; der ausgeschiedene Bieter kann dagegen – im Unterschwellenbereich binnen 7 Tagen – Einspruch bei den Vergabekontrollbehörden erheben. Nach Prüfung der Angebote wird das beste/billigste Angebot anhand der Zuschlagskriterien ermittelt.

Verfahrensabschluss

Den im Verfahren verbliebenen Bieter ist die Zuschlagsentscheidung mitzuteilen. Die Zuschlagsentscheidung hat generell alle Informationen zu enthalten, die ein Bieter braucht, um die Zuschlagsentscheidung möglicherweise zu bekämpfen. Während der Stillhaltefrist hat der Bieter Zeit, Beschwerde bei der zuständigen Nachprüfungsstelle einreichen. Nach Ablauf der Stillhaltefrist – im Unterschwellenbereich 7 Kalendertage – ist dem Best- oder Billigstbieter der Zuschlag zu erteilen. Der Tag der Absendung der Zuschlagsentscheidung wird nicht in die Frist mit einberechnet. Dann kann mit der Ausführung des Auftrages begonnen werden.

Achtung: Die Zuschlagsfrist, also die Zeit zwischen Ablauf der Angebotsfrist und Zuschlag, darf fünf Monate nicht überschreiten. Ist in der Ausschreibung nichts angegeben, verkürzt sich die Zuschlagsfrist auf einen Monat.

Beispiel: Aufteilung eines Bauauftrages im Unterschwellenbereich in Lose und die dazu möglichen Verfahren

Tabelle 1: Beispiel für die Losregelung bei Bauleistungen im Unterschwellenbereich (siehe auch II.2)

Los	geschätzter Auftragswert in €	Mögliche Vergabeverfahren bis 31.12.2012	Mögliche Vergabeverfahren nach 31.12.2012
Baumeister	2.500.000 ¹⁾	Offenes und nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung	Offenes und nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung
Heizungs- und Lüftungstechniker	900.000 ¹⁾	zusätzlich möglich: Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung und nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung	zusätzlich möglich: Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung
Spengler	260.000 ¹⁾	zusätzlich möglich: Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung	zusätzlich möglich: nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung, Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung
Elektroinstallationen	110.000 ¹⁾	zusätzlich möglich: wie Gewerk Spengler	zusätzlich möglich: wie Gewerk Spengler
Dachdecker	99.000 ¹⁾	zusätzlich möglich: Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung, Direktvergabe	zusätzlich möglich: wie Gewerk Spengler
Zimmermann	30.000 ¹⁾	zusätzlich möglich: wie Gewerk Dachdecker	zusätzlich möglich: Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung, Direktvergabe
	3.899.000	>> Unterschwellenbereich	

1) Vergabeverfahren für den Unterschwellenbereich je nach Wert des einzelnen Loses.

3.3 Vergabe ab 5 Mio € im Baubereich

Eine Vergabe im Oberschwellenbereich bedeutet u.a. eine EU-weite Bekanntmachung des Auftrags, längere Verfahrensfristen und erhöhte Publizitätserfordernisse. Auch im Oberschwellenbereich ist es möglich, regional zu vergeben: Es können Kleinlose gebildet werden, die nach den Bestimmungen des Unterschwellenbereiches vergeben werden können, obwohl der Gesamtauftragswert im Oberschwellenbereich liegt. Solche Kleinlose eignen sich besonders für eine KMU freundliche Vergabep Praxis, da ihr Volumen kleiner ist – ein jedes Kleinlos muss unter einer Grenze von 1 Mio € liegen. Besonders kleine Lose können z.B. auch mittels Direktvergabe (siehe I.2.13) vergeben werden.

Bildung der Kleinlose

Kleinlose dürfen solange gebildet werden, als die 20%-Marke des Gesamtauftragswertes des Vorhabens nicht überschritten ist. Könnten mehr Kleinlose gebildet werden als es die 20%-Grenze zulässt, müssen diese Lose trotzdem nach den Bestimmungen des Oberschwellenbereiches vergeben werden. Für diese dürfen nur Verfahrensarten gewählt werden, die für den Oberschwellenbereich zugelassen sind. Damit von Anfang an klar ist, für welche Lose welche Bestimmungen gelten, muss gekennzeichnet werden, auf welche Kleinlose das Regime des Ober- bzw. das Regime des Unterschwellenbereiches angewendet wird.

Für die einzelnen Lose können dann verschiedene Verfahren gewählt werden, die sich unter anderem an deren Betrag orientieren:

Beispiel: Aufteilung eines Bauauftrages im Oberschwellenbereich in Lose und die dazu möglichen Verfahren

Tabelle 2: Beispiel für die Losregelung bei Bauleistungen im Oberschwellenbereich (siehe auch II.1)

Alle Lose die einen geringeren Auftragswert als 1 Mio € aufweisen sind grundsätzlich geeignet, als Kleinlose nach den Bestimmungen des Unterschwellenbereichs vergeben zu werden. Allerdings überschreitet die Summe der Kleinlose im Beispiel die 20%-Grenze: Daher muss der Auftraggeber seine Kleinlose im Ausmaß der 20%-Grenze auswählen (z.B. Spengler und Elektroinstallationen, um die 20%-Grenze voll auszuschöpfen)!

Los	geschätzter Auftragswert in €	Auftragswert in %	Auftragswert kumuliert in %	Mögliche Vergabeverfahren bis 31. 12. 2012	Mögliche Vergabeverfahren nach 31. 12. 2012
Baumeister	3.500.000 ¹⁾	58,33	100	Offenes und nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung	Offenes und nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung
Heizungs- und Lüftungstechniker	1.200.000 ¹⁾	20,00	41,67	Offenes und nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung	Offenes und nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung
Spengler	900.000 ²⁾	15,00	21,67	Offenes und nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung	Offenes und nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung
Elektroinstallationen	300.000 ²⁾	5,00	6,67	zusätzlich möglich: Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung und nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung, Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung	zusätzlich möglich: Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung, Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung
Dachdecker	70.000 ¹⁾	1,17	1,67	zusätzlich möglich: Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung, Direktvergabe	zusätzlich möglich: nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung und Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung
Zimmermann	30.000 ¹⁾	0,50	0,50	zusätzlich möglich: wie Gewerk Dachdecker	zusätzlich möglich: Direktvergabe
	6.000.000	>>	Oberschwellenbereich		

1) Vergabeverfahren für den Oberschwellenbereich

2) Vergabeverfahren für den Unterschwellenbereich; für Kleinlose unter 1 Mio € bis max. 20% des Gesamtwertes (hier 1,2 Mio €)

4 Die Lostrennung bei Liefer- und Dienstleistungsaufträgen

Liefer- und Dienstleistungsaufträge sowohl im Ober- als auch im Unterschwellenbereich können grundsätzlich in mehreren Losen oder separaten Ausschreibungen ausgeschrieben werden. Die sich ergebenden wertmäßig kleineren Lose können dann in einem – je nach Größe passenden Verfahren – vergeben werden. Durch kleinere Volumen kann der Auftraggeber auch regionale KMU ansprechen. Daneben sind erleichterte, für regionale Aufträge passende Verfahrensarten auch für den Auftraggeber von Vorteil. Besonders kleine Lose können z.B. auch mittels Direktvergabe (siehe I.4.1.a) vergeben werden.

Achtung: Der Auftragswert – der wesentlich für die Zuordnung in den EU-Ober- oder Unterschwellenbereich ist – berechnet sich immer nach der Summe aller Einzellose bzw. -vergaben!

Für Liefer- und Dienstleistungsaufträge sind die Wertgrenzen gleich, deshalb wird die Losteilung an dieser Stelle gemeinsam beschrieben. Die im Folgenden beschriebenen Verfahren können nicht nur auf Lose, sondern auch auf kleinvolumige Gesamtaufträge, die nicht in Lose zerteilt werden können, angewendet werden.

4.1 Vergabe unter 100.000 € im Liefer- und Dienstleistungsbereich

a) Direktvergabe unter 100.000 €

[ab 1. 1. 2013 nur noch unter 50.000 € möglich]

Auch an dieser Stelle wird darauf hingewiesen, dass die formlose Direktvergabe durch die Schwellenwertverordnung 2012 unter einem geschätzten Auftragswert von 100.000 € möglich ist. Nach außer Kraft treten der Verordnung am 31. 12. 2012 wird dieser Wert auf 50.000 € absinken. Genaue Informationen über die Direktvergabe lesen Sie bitte unter I.2.13 nach!

b) Nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung unter 100.000 €

[ab 1. 1. 2013 nur noch unter 80.000 € möglich]

Das nicht offene Verfahren ohne Bekanntmachung darf bei Liefer- und Dienstleistungsaufträgen unter einer Wertgrenze von 100.000 € gewählt werden. Der Auftraggeber muss die Eignung (siehe auch I.2.9) der Unternehmen (= Befugnis, Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit) im Vorhinein feststellen, bevor er diese zur Anbotsabgabe einlädt. Diese Verfahrensart ist für geistige Dienstleistungen weitgehend ungeeignet, da die gewünschte Leistung genau definiert sein müsste und Verhandlungsverbot besteht.

Angesichts der Schwellenwertverordnung 2012 und der damit bestehenden Möglichkeit zur Direktvergabe unter 100.000 €, erweckt es zurzeit den Anschein, als hätte das nicht offene Verfahren nur eine untergeordnete Bedeutung.

In der Praxis ist das nicht offene Verfahren ohne Bekanntmachung jedoch ein wichtiges Verfahren: Durch den Wettbewerb ist die Preisangemessenheit sichergestellt und der Auftraggeber kann regionale Anbieter wirkungsvoll fördern.

Achtung: Mit Außerkrafttreten der Schwellenwertverordnung ist das nicht offene Verfahren ohne Bekanntmachung nur mehr unter 80.000 € möglich. Eine grobe Skizzierung des Verfahrens findet sich unter I.3.2.b).

c) Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung unter 100.000 €

[ab 1.1.2013 nur noch unter 60.000 € möglich]

Vergabeverfahren unter 100.000 € im Liefer- und Dienstleistungsbereich können mittels eines Verhandlungsverfahrens ohne Bekanntmachung vergeben werden. Es sind mindestens drei Bieter zur Anbotslegung einzuladen, was wiederum einen guten Marktüberblick des Auftraggebers voraussetzt. Das Minimum von drei Bietern ist ein Zielwert, will der Auftraggeber bloß zwei Bieter einladen, wäre dies in Ausnahmefällen zulässig, unterliegt aber einer Begründungspflicht. Egal ob mit oder ohne Bekanntmachung, ein Verhandlungsverfahren eignet sich besonders gut für Leistungen, die nicht exakt definiert werden können. Bieter können Lösungsvorschläge entwickeln und sind nicht an starre »Musterlösungen« gebunden. Das Ziel des Auftrages sollte klar definiert und die Gleichbehandlung aller Bieter gegeben sein.

Wie das nicht offene Verfahren ohne Bekanntmachung erweckt es zurzeit den Anschein, als hätte dieses Verfahren angesichts der Schwellenwertverordnung 2012 und der damit bestehenden Möglichkeit zur Direktvergabe unter 100.000 € nur eine untergeordnete Bedeutung.

In der Praxis ist das Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung ein wichtiges Verfahren: Durch den Wettbewerb ist die Preisangemessenheit sichergestellt und der Auftraggeber kann regionale Anbieter wirkungsvoll fördern.

Achtung: Mit Außerkrafttreten der Schwellenwertverordnung ist das Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung nur mehr unter 60.000 € möglich. Eine grobe Skizzierung des Verfahrens findet sich unter I.3.1.b).

4.2 Vergabe unter 200.000 € im Liefer- und Dienstleistungsbereich

Ähnlich der Kleinlosregelung im Oberschwellenbereich (I.4.3) gibt es auch im Unterschwellenbereich bei Liefer- und Dienstleistungen eine Kleinlosregelung. Diese verhindert, dass bei einem geringeren Gesamtauftragswert der Großteil der Lose in Form einer Direktvergabe vergeben werden können. (Zusammenrechnung von Aufträgen zu einem Gesamtauftragswert siehe unter III.1.1)

Achtung: Hier besteht ein großer Unterschied zwischen Liefer- und Dienstleistungen einerseits und dem Baubereich andererseits: Im Baubereich ist nur der Wert des jeweiligen Loses ausschlaggebend für die Wahl der zulässigen Verfahrensart. Im Liefer- und Dienstleistungsbereich richtet sich die Zulässigkeit der Verfahren nach dem kumuliertem Wert aller Lose.

Liegt die Vergabe unter dem Schwellenwert von 200.000 €, dürfen die Auftragsteile unter einem Wert von 50.000 € direkt vergeben werden (Direktvergabe siehe I.2.13). Dies aber nur solange die Summe der Direktvergaben nicht mehr als 40% des Gesamtauftragswertes ausmacht. Würde ein Los unter dem Grenzwert von 50.000 € liegen, aber zur Überschreitung der 40%-Grenze führen, muss eine formelle Ausschreibung durchgeführt werden (siehe auch Tabelle 3).

a) Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung unter 130.000 €

Erst mit der jüngsten Gesetzesnovelle wurde dieses Verfahren in das Öffentliche Auftragsrecht aufgenommen. Weitgehend formfrei, ähnelt es sehr der Direktvergabe. Mit einem wesentlichen Unterschied: Es muss eine öffentliche Bekanntmachung erfolgen. Nur wenige Bestimmungen des BVergG finden auf die Direktvergabe nach vorheriger Bekanntmachung Anwendung: Darunter die wichtigsten Grundsätze wie die Gleichbehandlung. Genauere Details zum Verfahren finden Sie unter I.3.2.a)

b) Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung

Das Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung kann im Unterschwellenbereich bis zur Unterschwellengrenze (< 200.000€) gewählt werden. Das Verhandlungsverfahren ist vor allem für geistige Dienstleistungen wie Kommunikationsdienstleistungen geeignet, da hier keine eindeutige und vollständige Beschreibung der Leistung nötig ist. Eine Ziel- und Aufgabenbeschreibung ist ausreichend (funktionale Leistungsbeschreibung). Genauere Details zum Verfahrensablauf finden Sie unter I.3.2.c).

c) Nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung

Dieses Verfahren ist ohne Wertgrenzen sowohl im Ober- als auch im Unterschwellenbereich einsetzbar. Durch seine Zweigliedrigkeit ist es zeitaufwendiger und komplizierter als das offene Verfahren, aber auch weniger kostenintensiv. Die Details dazu entnehmen Sie bitte dem Kapitel I.3.2.d).

d) Offenes Verfahren

Das offene Verfahren ist ein Regelverfahren, das sowohl im Ober- als auch im Unterschwellenbereich unabhängig vom Auftragswert einsetzbar ist. Auftraggeber können zwischen dem nicht offenen Verfahren mit Bekanntmachung und dem offenen Verfahren frei wählen. Nach Bekanntmachung der Ausschreibung haben Betriebe innerhalb der Angebotsfrist die Möglichkeit, Angebote abzugeben. Details zum offenen Verfahren lesen Sie bitte im Kapitel I.3.2.e) nach.

Beispiel: Aufteilung eines Liefer- oder Dienstleistungsauftrages im Unterschwellenbereich in Lose und die dazu möglichen Verfahren

Tabelle 3: Beispiel für die Losregelung bei Liefer- und Dienstleistungen im Unterschwellenbereich

Los	geschätzter Auftragswert in €	Auftragswert in %	Mögliche Vergabeverfahren bis 31. 12. 2012	Mögliche Vergabeverfahren nach 31. 12. 2012
Lieferung Bürobedarf Rathaus/Bücherei	85.000 ¹⁾	45,45	Offenes und nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung, Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung	Offenes und nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung, Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung
Lieferung Bürobedarf Sozialzentrum	66.000 ¹⁾	31,82	Offenes und nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung, Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung	Offenes und nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung, Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung
Lieferung Bürobedarf Kindergarten	29.000 ²⁾	22,73	zusätzlich möglich: nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung, Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung und – im Rahmen der Losregelung – Direktvergabe	zusätzlich möglich: nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung, Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung und – im Rahmen der Losregelung – Direktvergabe
	180.000	>>	Unterschwellenbereich	

1) Vergabeverfahren für den Unterschwellenbereich, die für den kumulierten Auftragswert von 180.000 € anwendbar wären.

2) Direktvergabe oder andere Vergabeverfahren für den Unterschwellenbereich für Kleinlose unter 50.000 € bis max. 40 % des Gesamtwertes (hier 72.000 €)

4.3 Vergabe ab 200.000 € im Liefer- und Dienstleistungsbereich

Vom Volumen her kleinere Aufträge innerhalb eines größeren Gesamtauftrags (=Kleinlose) dürfen gebildet werden, wenn der geschätzte Auftragswert jedes Kleinloses weniger als 80.000 € beträgt.

Solche Kleinlose eignen sich besonders für eine KMU freundliche Vergabep Praxis. Kleinlose dürfen solange gebildet werden, als die 20%-Marke des Gesamtauftragswertes des Vorhabens nicht überschritten ist. Sie dürfen alle nach den Bestimmungen des Unterschwellenbereiches vergeben werden – damit können praktische Verfahrensarten wie ein »nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung« gewählt werden. Könnten mehr Kleinlose gebildet werden als es die 20%-Grenze zulässt, müssen diese Lose trotzdem nach den Bestimmungen des Oberschwellenbereiches vergeben werden: Es dürfen nur Verfahrensarten gewählt werden, die für den Oberschwellenbereich zugelassen sind. Damit von Anfang an klar ist, für welche Lose welche Bestimmungen gelten, muss der Auftraggeber unbedingt klarstellen, für welche Kleinlose er das Regime des Ober- bzw. das Regime des Unterschwellenbereiches anwendet.

Für die einzelnen Lose können dann verschiedene Verfahren gewählt werden, die sich unter anderem an deren Betrag orientieren.

Tabelle 4: Beispiel für die Losregelung bei Liefer- und Dienstleistungen im Oberschwellenbereich (siehe auch II.9)

Los	geschätzter Auftragswert in €	Auftragswert in %	Auftragswert kumuliert in %	Mögliche Vergabeverfahren
Schneeräumfahrzeuge	120.000 ¹⁾	54,55	100	Offenes und nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung
Streifahrzeug	80.000 ¹⁾	36,36	45,45	Offenes und nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung
Unimog (gebraucht)	20.000 ²⁾	9,09	9,09	zusätzlich möglich: Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung, nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung, Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung, Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung und Direktvergabe
220.000 >> Oberschwellenbereich				

1) Vergabeverfahren für den Oberschwellenbereich
 2) Vergabeverfahren für den Unterschwellenbereich für Kleinlose unter 80.000 € bis max. 20% des Gesamtwertes (hier 44.000 €)

5 Besonderheiten bei geistigen Dienstleistungen

Bei geistigen Dienstleistungen ist die Erstellung eines genauen Leistungsverzeichnisses, in dem der Auftraggeber beschreibt, was er will, nicht oder nur schwer möglich, da geistige Dienstleistungen ein kreatives Element inne haben. Aus diesem Grund bieten sich für die Vergabe geistiger Dienstleistungen insbesondere die Durchführung von Wettbewerben und Verhandlungsverfahren (bei geringerem Auftragswert auch nur mit einem Bieter) an:

Auszug aus dem BVergG: Geistige Dienstleistungen

§ 2 Z 18: Geistige Dienstleistungen sind Dienstleistungen, die nicht zwingend zum gleichen Ergebnis führen, weil ihr wesentlicher Inhalt in der Lösung einer Aufgabenstellung durch Erbringung geistiger Arbeit besteht. Für derartige Leistungen ist ihrer Art nach zwar eine Ziel- oder Aufgabenbeschreibung, nicht jedoch eine vorherige eindeutige und vollständige Beschreibung der Leistung (konstruktive Leistungsbeschreibung) möglich.

5.1 Der Wettbewerb

Vorweg: Der Auftraggeber ist nicht zur Durchführung eines Wettbewerbs verpflichtet. Ein Wettbewerb kann aber eine sinnvolle Ergänzung zu einem Vergabeverfahren sein. Besonders bei geistigen Dienstleistungen, die in einem Leistungsverzeichnis schwer zu beschreiben wären wie z.B. Werbung, Marketing und Public Relations, aber auch bei Planungsleistungen im Bau- und IKT-Bereich ist die Durchführung eines Wettbewerbs sinnvoll. Der Auftraggeber wird durch die vorgelegten Konzepte eine Vielfalt an Lösungsvorschlägen bekommen, aus denen er die für ihn geeignetste Leistung auswählen kann.

Das Verhandlungsverfahren bietet sich als optimale Ergänzung zum Wettbewerb an, um den Umfang und die Vertragsbedingungen mit dem/den Sieger(n) zu verhandeln. Je nachdem, ob der Auftraggeber nur Pläne (Wettbewerbsentwürfe) einholen oder umfangreiche Leistungen im Anschluss vergeben will, kann er das Verfahren durch die Zahlung eines Preisgeldes an den/die Gewinner beenden oder mit dem/den Gewinner/n in ein Verhandlungsverfahren eintreten, um den Umfang und die Vertragsbedingungen mit dem/den Sieger/n zu verhandeln. Beim Wettbewerb wird zwischen dem Ideen- und dem Realisierungswettbewerb unterschieden:

Realisierungswettbewerb: Der Wettbewerb dient zur Vorbereitung eines Vergabeverfahrens und ist diesem vorgeschaltet. Im Anschluss an das Wettbewerbsverfahren wird ein Verhandlungsverfahren zur Vergabe eines Dienstleistungsauftrages mit dem/den Gewinnern durchgeführt. Das hat für den Auftraggeber den Vorteil, dass eine Leistung, die man nicht exakt beschreiben kann, durch den Wettbewerb konkretisierbar wird.

Ideenwettbewerbe eignen sich besonders gut, wenn sich der Auftraggeber auf den Gebieten der Raumplanung, Architektur, Werbung, Datenverarbeitung oder dem Bau- und Ingenieurwesen einen Plan oder eine Planung verschaffen will. Die besten Beiträge werden am Ende des Wettbewerbs mit der Auszahlung eines Preisgeldes prämiert. An einen Wettbewerb muss sich also nicht zwingend ein Vergabeverfahren anschließen (z.B. wenn die finanziellen Mittel nicht ausreichend sind). Es muss in den Wettbewerbsbedingungen zwingend darauf hingewiesen werden, dass dem Ideenwettbewerb kein Verhandlungsverfahren angeschlossen wird!

Wettbewerbe können im Wege eines offenen, eines nicht offenen oder eines geladenen Wettbewerbs durchgeführt werden.

a) Offener Wettbewerb

Der Auftraggeber kann frei zwischen dem offenen und dem nicht offenen Wettbewerb wählen. Beim offenen Wettbewerb lädt er öffentlich eine unbestimmte Anzahl von Betrieben zur Vorlage von Wettbewerbsarbeiten ein.

b) Nicht offener Wettbewerb

Der Auftraggeber kann frei zwischen dem offenen und dem nicht offenen Wettbewerb wählen. Der nicht offene Wettbewerb ist ein zweistufiges Verfahren. Das heißt, dass eine unbegrenzte Anzahl von Unternehmen öffentlich zur Abgabe von Teilnahmeanträgen aufgefordert wird. Mithilfe der Auswahlkriterien wählt der Auftraggeber mindestens drei davon zur Vorlage von Wettbewerbsarbeiten aus. Diese Auswahlkriterien sind unternehmensbezogen, nach ihnen wird die Qualität des Unternehmens bewertet. Sie dienen dazu, die Teilnahmeanträge nach ihrer Qualität zu reihen. Sie sind für jeden Auftrag individuell festzulegen und den Bewerbern aufgrund des Transparenzgebotes vorweg bekannt zu geben. Die Anzahl der Betriebe, die in der zweiten Stufe präsentieren, darf nicht unter drei liegen und ist in der Bekanntmachung anzugeben.

c) Geladener Wettbewerb

Das Verfahren des geladenen Wettbewerbs kann nur im Unterschwellenbereich gewählt werden. Mindestens drei geeignete Unternehmen werden unmittelbar zur Erstellung von Wettbewerbsarbeiten eingeladen. Dementsprechend muss der Auftraggeber eine ausreichende Anzahl von geeigneten Bewerbern kennen bzw. die Marktsituation im Vorfeld entsprechend erheben. Der Auftraggeber muss beachten, dass er nur befugte, leistungsfähige und zuverlässige Betriebe zur Teilnahme am Wettbewerb auffordern darf (siehe auch I.2.9).

Hinzuweisen ist darauf, dass im Unterschwellenbereich stets ein geladener Wettbewerb durchgeführt werden darf (§ 39 BVergG). Der geladene Wettbewerb eignet sich daher besonders gut für eine gesetzlich zulässige Regionalpräferenz.

Ermittlung des/der Gewinner/s des Wettbewerbs

Die Entscheidung über den oder die Gewinner eines Wettbewerbs fällt ein Preisgericht aufgrund im Vorhinein festgelegter Beurteilungskriterien. Diese Jury muss von den Teilnehmern des Wettbewerbs unabhängig sein. Wird von den Wettbewerbsteilnehmern eine bestimmte berufliche Qualifikation verlangt, muss mindestens ein Drittel der Preisrichter über dieselbe oder eine gleichwertige Qualifikation verfügen.

Damit die Vorgangsweise der Jury für die Wettbewerbsteilnehmer transparent wird, ist eine Wettbewerbsordnung mit folgendem Inhalt zu erstellen:

- _ Vorgangsweise des Preisgerichtes
- _ Preisgelder und Vergütungen
- _ Verwendungs- und Verwertungsrechte
- _ Rückstellung von Unterlagen
- _ Transparente Beurteilungskriterien
- _ Angabe, ob ein oder mehrere Gewinner ermittelt werden sollen
- _ weitere Termine

Auszug aus dem BVergG: Arten des Wettbewerbs

- § 26 1. Wettbewerbe können als Ideenwettbewerbe oder als Realisierungswettbewerbe durchgeführt werden.
2. Ideenwettbewerbe sind Auslobungsverfahren, die dazu dienen, dem Auftraggeber insbesondere auf den Gebieten der Raumplanung, der Stadtplanung, der Architektur und des Bauwesens, der Werbung oder der Datenverarbeitung einen Plan oder eine Planung zu verschaffen, dessen oder deren Auswahl durch ein Preisgericht auf Grund vergleichender Beurteilung mit oder ohne Verteilung von Preisen erfolgt.
 3. Realisierungswettbewerbe sind Wettbewerbe, bei denen im Anschluss an die Durchführung eines Auslobungsverfahrens im Sinne des Abs 2 ein Verhandlungsverfahren zur Vergabe eines Dienstleistungsauftrages gemäß § 30 Abs 2 Z 6 durchgeführt wird.
 4. Die Durchführung von Wettbewerben hat im Wege eines offenen, eines nicht offenen oder eines geladenen Wettbewerbs zu erfolgen.
 5. Beim offenen Wettbewerb wird vom Auslober eine unbeschränkte Anzahl von Unternehmern und Personen öffentlich zur Vorlage von Wettbewerbsarbeiten aufgefordert.
 6. Beim nicht offenen Wettbewerb werden, nachdem eine unbeschränkte Anzahl von Unternehmern und Personen öffentlich zur Abgabe von Teilnahmeanträgen aufgefordert wurde, vom Auslober ausgewählte Wettbewerbsteilnehmer zur Vorlage von Wettbewerbsarbeiten aufgefordert.
 7. Beim geladenen Wettbewerb wird vom Auslober eine beschränkte Anzahl von geeigneten Wettbewerbsteilnehmern unmittelbar zur Vorlage von Wettbewerbsarbeiten aufgefordert.

Auszug aus dem BVergG: Freie Wahl zwischen offenem und nicht offenem Wettbewerb

§ 35: Die Auftraggeber können bei der Durchführung von Wettbewerben frei zwischen dem offenen und dem nicht offenen Wettbewerb wählen.

Weiterführende Informationen für die Ausschreibung und Vergabe von Kommunikations-Dienstleistungen in Marketing, Werbung und Public Relations werden im Kodex K, herausgegeben vom Fachverband für Werbung und Marktkommunikation gegeben. Bestellmöglichkeit unter www.kommunikation-vorarlberg.at/service/pitchberatung.

5.2 Verhandlungsverfahren mit einem Bieter

Das Verhandlungsverfahren mit einem einzigen Bieter ist unter einem Auftragswert von 100.000€ ohne USt. anwendbar. Es kann jedoch nur gewählt werden, wenn ein herkömmliches Vergabeverfahren wirtschaftlich nicht vertretbare Kosten verursachen würde und in keiner Relation zum Auftragswert stünde. Denkbar wären hier beispielsweise komplexe Planungsleistungen.

»Vertretbare Kosten«

Nach dem Wortlaut des § 38 BVergG ist auf die wirtschaftlichen Vor- und Nachteile – und zwar aus Sicht des Auftraggebers vor dem Start des Beschaffungsvorganges – Bedacht zu nehmen. Die Beurteilung, welche wirtschaftlichen Vor- oder Nachteile vorliegen, setzt eine gewisse Marktübersicht des Auftraggebers voraus: Welche Unternehmen würden welche Leistung zu welchen Konditionen und Preisen in einem Vergabeverfahren anbieten?

Zusammengefasst müssen 3 Voraussetzungen für die Wahl des Verhandlungsverfahrens mit nur einem Bieter vorliegen:

1. ein Auftrag über geistige Dienstleistungen
2. ein geschätzter Auftragswert von weniger als 100.000€
3. ein anderes Vergabeverfahren wäre unwirtschaftlich

Wie ein Verhandlungsverfahren generell abläuft, ist unter I.3.1.b) nachzulesen.

Auszug aus dem BVergG: Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung mit nur einem Unternehmer

§ 38 Abs 3: Auftraggeber können Aufträge über geistige Dienstleistungen in einem Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung mit nur einem Unternehmer vergeben, sofern die Durchführung eines wirtschaftlichen Wettbewerbs auf Grund der Kosten des Beschaffungsvorganges für den Auftraggeber wirtschaftlich nicht vertretbar ist und der geschätzte Auftragswert 50vH des jeweiligen Schwellenwertes⁶ gemäß § 12 Abs 1 Z 1 oder 2 nicht erreicht.

6 Vorarbeiten und Teilnahme an einer Ausschreibung

Gerade bei Ausschreibungen regionaler Auftraggeber besteht besondere Gefahr, in Berührung mit der Vorarbeitenregelung zu kommen. Im Regelfall wird der örtliche Wissensträger, der in vielen Fällen auch ein regionaler Bieter ist, in gutem Glauben zur Vorbereitung einer Ausschreibung herangezogen oder zumindest teilweise eingebunden.

Das kann aber zu Problemen führen. Um eine Ausschreibung vorzubereiten, braucht es oft umfangreiche Vorarbeiten. Diese kann nur jemand durchführen, der sich in der Materie auskennt – in den meisten Fällen ein Unternehmen. Nimmt das Unternehmen, welches Vorarbeiten geleistet hat, an einer Ausschreibung teil, kommt es zu einem Konflikt mit dem Vergaberecht, dass die Gleichbehandlung aller Bieter gefährdet sieht.

⁶ Schwellenwert gemäß § 12 Abs 1 Z 2: 200.000 €

Auszug aus dem BVergG: Grundsätze des Vergabeverfahrens

§ 19 Abs 1: Vergabeverfahren sind nach einem in diesem Bundesgesetz vorgesehenen Verfahren, unter Beachtung der unionsrechtlichen Grundfreiheiten sowie des Diskriminierungsverbotes entsprechend den Grundsätzen des freien und lauten Wettbewerbs und der Gleichbehandlung aller Bewerber und Bieter durchzuführen. Die Vergabe hat an befugte, leistungsfähige und zuverlässige Unternehmen zu angemessenen Preisen zu erfolgen.

Die Vorarbeitenproblematik ist eine direkte Konkretisierung des Grundsatzes der Gleichbehandlung aller Bieter.

Nicht jede Beteiligung eines Unternehmens an Vorarbeiten ist ein zwingender Ausscheidungsgrund. Sie muss gleichzeitig dem Wettbewerbs- oder Gleichheitsgrundsatz widersprechen.

Zunächst ist abzugrenzen, wann überhaupt eine Vorarbeit zu einer Ausschreibung vorliegt. Die Judikatur fasst den Begriff der Vorarbeiten weit: Es handelt sich um alle Unterlagen, an deren Erarbeitung das Unternehmen unmittelbar oder mittelbar beteiligt war (z.B. Pläne, Proben und Muster). Vorstudien wie Marktstudien und allgemeine Projektentwicklungsstudien sind nicht von der Vorarbeitenproblematik erfasst. Technische Beratung und Machbarkeitsstudien durch einen späteren Bieter werden vom Bundesvergabegesetz grundsätzlich als vereinbar gesehen. Dazu kommt das Erfordernis eines engen und zeitlichen Zusammenhanges zwischen Vorarbeit und Ausschreibungsunterlage.

Achtung: Eine bloße Gefährdung oder Beeinträchtigung des Wettbewerbs reicht nicht aus – es muss ein Ausschluss des Wettbewerbs vorliegen.

Exkurs »mittelbare Beteiligung«:

§ 20 Abs 5 BVergG spricht von Unterlagen, an deren Erarbeitung das Unternehmen »unmittelbar oder mittelbar« beteiligt war. Eine mittelbare Beteiligung wäre z.B. ein Mitarbeiter, der dem Unternehmen einen Zeit- oder Informationsvorschub einbringt oder die Teilnahme eines im Verfahren beratenden Ziviltechnikers als Subunternehmer.

Der Auftraggeber ist verpflichtet, alle notwendigen Vorkehrungen zu treffen, um auch dem vorarbeitenden Unternehmen eine Teilnahme am Verfahren zu ermöglichen. Der Ausschluss vom Verfahren ist als äußerstes Mittel zu sehen.

Diese Vorkehrungen sind:

- _ Alle Informationen, die einen Wettbewerbsvorteil des Vorarbeitenden begründen könnten, werden gesammelt und der Ausschreibungsunterlage beigelegt bzw. zur Einsicht freigegeben. Aus diesem Grund sollte sich der Auftraggeber das Nutzungsrecht an den urheberrechtlich geschützten Ausarbeitungen einräumen lassen!
- _ Den Bietern sind Fragen zu Vorarbeiten schriftlich zu beantworten; bei entsprechenden Aufträgen sind Teststellungen einzuräumen.
- _ Da alle anderen Bieter Zeit brauchen, sich in die zusätzlichen Unterlagen einzuarbeiten, muss möglicherweise die Angebotsfrist großzügiger angesetzt werden.
- _ Erstellung einer neutralen, wettbewerbsoffenen Leistungsbeschreibung (erforderlichenfalls durch einen unabhängigen Dritten)

Dem Vorarbeitenden ist vor einem drohenden Ausschluss die Möglichkeit zur Rechtfertigung zu geben, warum er den Wettbewerb durch seine Teilnahme nicht verfälscht.

Das vorarbeitende Unternehmen ist jedenfalls von der Ausschreibung auszuschließen, wenn es über mehr Informationen als die Mitbewerber verfügt⁷, durch sein Vorwissen mehr Zeit für die Erstellung eines Angebotes hatte und es die Ausschreibungsbedingungen zu seinen Gunsten beeinflussen kann.

In Ausnahmefällen ist der Vorarbeitende aber selbst dann nicht von der Teilnahme am Vergabeverfahren auszuschließen, wenn »auf seine Beteiligung in begründeten Ausnahmefällen nicht verzichtet werden kann«.

In Ausnahmefällen toleriert der Auftraggeber also sogar den Ausschluss des Wettbewerbs. So ein Ausnahmefall liegt laut Aicher z.B. dann vor, wenn sich neben dem Vorarbeitenden nicht zumindest drei geeignete Bewerber für das nicht offene oder Verhandlungsverfahren finden lassen⁸. Kein Ausnahmefall liegt hingegen vor, wenn eine ausreichende Zahl von nicht auszuschließenden Angeboten gegeben ist.

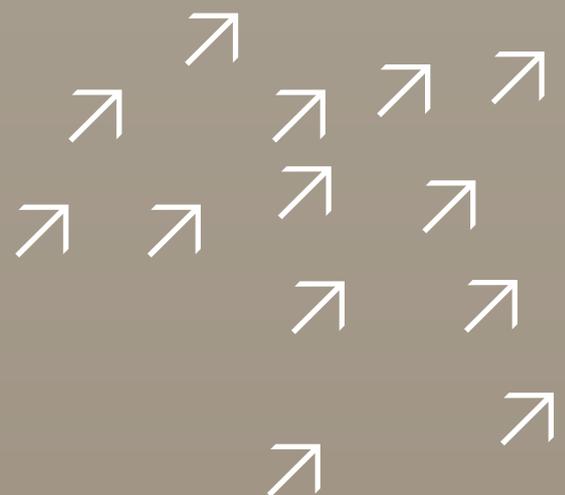
Auszug aus dem BVergG: Allgemeine Bestimmungen über Bewerber und Bieter

§ 20 Abs 5: Unternehmer, die an der Erarbeitung der Unterlagen für das Vergabeverfahren unmittelbar oder mittelbar beteiligt waren, sowie mit diesen verbundene Unternehmen sind, soweit durch ihre Teilnahme ein fairer und lauterer Wettbewerb ausgeschlossen wäre, von der Teilnahme am Vergabeverfahren um die Leistung auszuschließen, es sei denn, dass auf deren Beteiligung in begründeten Ausnahmefällen nicht verzichtet werden kann.

⁷ z.B. Kenntnis organisatorischer Abläufe beim Auftraggeber, Kenntnis der Bedürfnisse des Auftraggebers, Kenntnis der örtlichen Rahmenbedingungen

⁸ Aicher in FS Krejci II 2001, 1393 f.

PRAXISBEISPIELE



I

II

III

IV

↗

↗
↗ ↗

II Praxisbeispiele

1 Errichtung eines Schulzentrums mit Hackschnitzelheizanlage im Oberschwellenbereich

Eine Gemeinde will die Errichtung eines Schulzentrums mit Hackschnitzelheizanlage vergeben. Kosten: ca. 6 Mio € ohne USt. Bei der Ausschreibung sollen Lebenszykluskosten berücksichtigt werden.

Kurzbeschreibung: Die Gemeinde schreibt gewerkweise aus, wählt Vergabeverfahren mit Beteiligung regionaler Unternehmer und bewertet die kurze Reaktionszeit für Reparaturen während der Wartungsdauer und die Umweltgerechtigkeit der Transporte.

Extratipp: Lebenszykluskosten von Anfang an einzuplanen kann viel Geld sparen. Schon bei der Planung des Projekts, und jedenfalls bei der Erstellung der Ausschreibungsunterlagen sind nicht nur Bau- und Beschaffungskosten, sondern auch Folgekosten (z.B. Betriebskosten, zu erwartende Sanierungskosten, Abrisskosten) zu berücksichtigen. Dies macht die Planung aufwendiger, ermöglicht langfristig aber erhebliche Einsparungen. Ein bei der Errichtung teureres Bauelement kann unter Berücksichtigung der Betriebskosten die günstigere Lösung sein. Voraussetzung für die erfolgreiche Berücksichtigung von Lebenszykluskosten ist ein genaues Verständnis der beabsichtigten Nutzung und betriebs- und bauwirtschaftliches Know-how bei der Planung.

1.1 Gewerkweise Vergabe – Losregelung⁹

Für die einzelnen Gewerke des Bauvorhabens (Baumeister, Heizungs- und Lüftungstechniker, Elektroinstallationen, Spengler, Dachdecker, Zimmermann) wird jeweils ein gesonderter Auftrag (Los¹⁰) vergeben, da besonders klein- und mittelständische Unternehmen der Region zum Zuge kommen sollen. Dabei geht die Gemeinde folgendermaßen vor:

Gewerke	Wert in €
Baumeister	3.500.000
Heizungs- und Lüftungstechniker	1.200.000
Spengler	900.000
Elektroinstallationen	300.000
Dachdecker	70.000
Zimmermann	30.000
Geschätzter Gesamtwert	6.000.000

⁹ Siehe genauer dazu unter Punkt I.3.3

¹⁰ Als Gewerke gelten auch gewerbliche Tätigkeiten im Sinne des Anhang 1 zum BVergG (z.B. Elektroinstallation als Teil der Bauinstallation, Vermietung von Baumaschinen und dgl.).

Erster Schritt

Zunächst stellt die Gemeinde fest, ob der geschätzte Gesamtwert aller für dieses Bauvorhaben¹¹ erforderlichen Gewerke den Wert von 5 Mio € ohne USt. (Grenze für EU-Oberschwellenbereich) erreicht oder nicht. Dies ist hier mit geschätzten 6 Mio € ohne USt. der Fall.

Folge: Es kommen daher auch bei getrennter Vergabe der einzelnen Gewerke, welche für sich allein betrachtet den Schwellenwert nicht erreichen, grundsätzlich die strengeren vergaberechtlichen Bestimmungen für den Oberschwellenbereich – wie etwa die Pflicht zur EU-weiten Bekanntmachung – zur Anwendung.

Zweiter Schritt

Dann prüft die Gemeinde die Losregelung um festzustellen, ob nicht ausnahmsweise Verfahren im Unterschwellenbereich (unterhalb des EU-Schwellenwertes) gewählt werden können. Voraussetzung dafür:¹²

- a) Der geschätzte Auftragswert des einzelnen Gewerks (ohne USt.) beträgt weniger als 1 Mio € und
- b) die Summe der von der Gemeinde dafür ausgewählten Gewerke übersteigt 20% des Wertes aller Gewerke (Gesamtwert) nicht.

Vorgehen dabei: Die Gemeinde berechnet, wie viel 20% des geschätzten Gesamtwertes ausmachen: Dies sind hier 1,2 Mio €. Dann prüft die Gemeinde welche jener Gewerke, deren geschätzter Auftragswert unter 1 Mio € liegt, sie darin unterbringen kann. Falls die Gemeinde nicht alle dieser »kleinen« Gewerke unterbringen kann, wählt sie aus, welche »kleinen« Gewerke von der Ausnahmeregelung profitieren sollen und welche nicht. Die Gemeinde wählt in unserem Beispiel das Gewerk Spengler aus. Dieses soll nicht unter die Ausnahmeregelung fallen (auf dieses Gewerk sind daher die strengeren vergaberechtlichen Bestimmungen für den Oberschwellenbereich anzuwenden).

Folge: Die übrigen »kleinen« Gewerke (Elektroinstallationen, Dachdecker, Zimmermann) können nach den grundsätzlich weniger strengen Bestimmungen für den Unterschwellenbereich (etwa maximal österreichweite Bekanntmachung) vergeben werden.

Dritter Schritt

Nun stellt die Gemeinde fest, wie (nach welcher Verfahrensart) sie die Gewerke vergeben kann.

Gewerke im Oberschwellenbereich:

Gewerke Baumeister, Heizungs- und Lüftungstechniker und Spengler kann die Gemeinde nur in einem offenen Verfahren (ohne zahlenmäßige Teilnehmerbeschränkung) oder in einem nicht offenen Verfahren mit EU-weiter Bekanntmachung mit mindestens fünf Unternehmern vergeben.¹³

11 Zur Frage, wann von einem Bauvorhaben die Rede sein kann bzw muss sowie welche Gewerke jedenfalls zusammengerechnet werden müssen, stellt die Judikatur auf die wirtschaftliche und technische Funktion des Vorhabens ab. Ein Bauwerk demnach durch die drei Einheiten Ort, Zeit und Handlung eingegrenzt

12 § 14 Abs 3 BVergG 2006

13 § 27 BVergG: Gilt für sämtliche Gewerke im OSB unabhängig von Höhe des geschätzten Auftragswerts

Gewerke im Unterschwellenbereich:

Für die übrigen Gewerke kommen folgende Verfahren in Frage:

- a) Gewerke Elektroinstallationen, Dachdecker und Zimmermann: Auch Verhandlungsverfahren mit österreichweiter Bekanntmachung mit mindestens drei Unternehmern.¹⁴
- b) Gewerke Elektroinstallationen, Dachdecker und Zimmermann: Auch Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung¹⁵
- c) Gewerke Elektroinstallationen, Dachdecker und Zimmermann: Auch nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung, wobei die Gemeinde (mindestens) drei – insbesondere klein- und mittelständische – Unternehmer aus der Region zur Angebotsabgabe einladen darf.¹⁶
- d) Gewerke Dachdecker und Zimmermann: Auch Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung, wobei die Gemeinde (mindestens) drei – insbesondere klein- und mittelständische – Unternehmer aus der Region zur Angebotsabgabe einladen darf.¹⁷
- e) Gewerke Dachdecker und Zimmermann (ab 1. 1. 2013 nur mehr Zimmermann): Auch Direktvergabe¹⁸ d.h. Vergabe an einen Unternehmer aus der Region ohne Durchführung eines Vergabeverfahrens.¹⁹

Extratipp: Falls bei der Bauausführung ein Bedarf nach zusätzlichen, unvorhergesehenen Bauleistungen hervor kommen sollte, kann die Gemeinde diese zusätzlichen Bauleistungen bis zu einem Auftragswert von maximal 50 % des ursprünglichen Bauauftrages an den selben Unternehmer, der bereits den ursprünglichen Bauauftrag ausgeführt hat, vergeben.²⁰ Dabei sind in den Auftragswert des ursprünglichen Bauauftrages auch alle Optionen einzurechnen. Wenn der ursprüngliche Bauauftrag 10 Mio € (= 8,5 Mio € + Option 1,5 Mio €) ausmacht, dann können die unvorhergesehenen, zusätzlich erforderlichen Bauleistungen bis zu 5 Mio € betragen, selbst wenn die Option nicht abgerufen wird.

1.2 Zuschlagskriterien

Um die regionalen Unternehmer verstärkt einzubeziehen, wird die Gemeinde das Bestbieterprinzip wählen und neben einem weniger stark gewichteten Preis geeignete Zuschlagskriterien festlegen:

Vergabe des Gewerkes Heizungs- und Lüftungstechniker:

Zuschlagskriterium »Ausfallsicherheit«

Es wird die Reaktionszeit für Reparaturen während der Wartungsdauer bewertet, die aufgrund der Abhängigkeit der angeschlossenen öffentlichen Gebäude so kurz als möglich sein soll. Gewichtung dieses ZK: 3 % [Gewichtung Preis: 97%]. Bewertet wird die zugesagte maximale Zeitdauer zwischen Einlangen der Störungsmeldung beim Auftragnehmer bis zum Einlangen eines qualifizierten Reparaturteams in der Heizungs-/Lüftungsanlage

Zeitdauer Minuten	Punkte
< 60 min	3
< 120 min	2
< 180 min	1

14 § 38 Abs 1 BVergG: Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter 1 Mio €
 15 § 41a Abs 2 Z 2 BVergG: Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter 500.000 €
 16 § 37 Z 1 BVergG: Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter 300.000 € (bis 31. 12. 2012: unter 1 Mio €)
 17 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter 80.000 € (bis 31. 12. 2012: unter 100.000 €)
 18 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter 50.000 € (bis 31. 12. 2012: unter 100.000 €)
 19 Der Unternehmer muss gem § 41 Abs 4 BVergG allerdings befugt, leistungsfähig und zuverlässig sein.
 20 § 28 Abs 2 Z 4 BVergG

Vergabe des Gewerkes Baumeister

Zuschlagskriterium »Umweltgerechtigkeit des Transports«

Es werden dabei die Emissionswerte der eingesetzten Transportfahrzeuge bewertet und diesen eine relativ hohe Gewichtung zuordnen. Gewichtung dieses ZK 3% [Gewichtung Preis: 97%].

Emissionswerte	Punkte
CO ₂ -Emission mg/km – entsprechend/< Euro VI Grenzwert	1
CO ₂ -Emission mg/km – 10% unter Euro VI Grenzwert	1,5
Stickstoffoxide, NMHC, Partikel – entsprechend/< Euro VI Grenzwerten	1
Stickstoffoxide, NMHC, Partikel – 10% unter Euro VI Grenzwerten	1,5

Technische Prüfung der Beispieldaten erforderlich

Anmerkung: Um zu verhindern, dass die Bieter nicht nur die Erfüllung der Zuschlagskriterien versprechen, sondern bei Auftragsdurchführung auch tatsächlich einhalten, sollte die Nichteinhaltung der versprochenen Reaktionszeiten bzw. versprochenen maximalen Emissionswerte mit Vertragsstrafen sanktioniert werden.

1.3 Leistungskriterien

Die Zuschlagskriterien können auch als Teil der Leistungsbeschreibung in Form von Leistungskriterien formuliert werden, indem eine bestimmte Mindest-Reaktionszeit für Reparaturen während der Wartungsdauer und maximale Emissionswerte als Mindestanforderungen vorgeschrieben werden.

1.4 Weitere Anwendungsmöglichkeiten

Die genannten Zuschlagskriterien und Leistungskriterien können insbesondere auch bei der Vergabe folgender Gewerke und Aufträge herangezogen werden:

Ausfallsicherheit

Immer dort, wo rasche Anwesenheit des Auftragnehmers wichtig ist und Ausfälle große Auswirkungen (Kosten, Gefährdung usw.) hätten:

- _ Wartung, welche über Fernwartung hinausgeht:
 - IT-Bereich (insbesondere in Krankenhäusern und Geriatriezentren, Kraftwerke)
 - Versorgungssysteme (Trinkwassernetz, Abwasserreinigungsanlage usw.)
 - Stromversorgung (Verkehrsleitanlagen, Straßenbeleuchtung) usw.
- _ Lieferaufträge, bei denen die Lieferzuverlässigkeit äußerst wichtig ist (z.B. Medikamente an Krankenhäuser, frische Lebensmittel an Schulen und Kindergärten usw.)
- _ Dienstleistungen, wo Reaktionszeit wichtig ist (Schneeräumdienst, Bewachung usw.)

Umweltgerechtigkeit der Transporte

Bei Aufträgen mit hohem Verkehrsanfall

- _ Rohstofflieferungen (Betreiben Biomasseanlage usw.)
- _ Abtransport Aushub, Abfall (Ausbaggerung von Teich usw.)
- _ Regelmäßige Lieferleistungen (Frischlebensmittellieferungen, Treibstofflieferungen usw.)
- _ Dienstleistungsaufträge, die täglich oder zumindest oft erbracht werden (Reinigung, Bewachung usw.)

1.5 Lebenszykluskosten

Lebenszykluskosten können sowohl bei den Zuschlagskriterien, als auch in der Leistungsbeschreibung berücksichtigt werden. Je nach Gewerk und beabsichtigter Nutzung des Gebäudes kann etwa der Einsatz energieeffizienter Baumaterialien, wassersparender Sanitäreinrichtungen oder stromsparender Beleuchtungseinrichtungen vorgeschrieben werden. Es können auch Zielwerte für den Primärenergieverbrauch vereinbart werden; Sinnvoll ist es auch, andere Faktoren zu berücksichtigen, die die Betriebskosten des Gebäudes senken, z.B. Boden- und Wandflächen und Fenster, die die Reinigung weniger aufwendig machen. Voraussetzung ist ein genaues Verständnis für die beabsichtigte Nutzung des Gebäudes und die Verfügbarkeit von betriebs- und bauwirtschaftlichem Know-how bei der Planung. Geeignete Vereinbarungen in den Verträgen stellen sicher, dass die Vertragspartner die vereinbarten Ziele auch ernst nehmen; bei langfristigen Vereinbarungen ist besonders auf geeignete Wertsicherungsklauseln zu achten.

2 Errichtung eines Kindergartens im Unterschwellenbereich

Eine Gemeinde hat beschlossen einen neuen Kindergarten zu errichten. Bei der Ausschreibung sollen Lebenszykluskosten berücksichtigt werden. Kosten ca. 3,9 Mio € ohne USt.

Kurzbeschreibung: Die Gemeinde schreibt gewerksweise aus, wählt Vergabeverfahren mit Beteiligung regionaler Unternehmer und bewertet die Beschäftigung von Personen im Ausbildungsverhältnis und die kurzfristige örtliche Verfügbarkeit (bzw. schreibt entsprechende Leistungskriterien vor).

Extratipp: Lebenszykluskosten von Anfang an einzuplanen kann viel Geld sparen. Schon bei der Planung des Projekts, und jedenfalls bei der Erstellung der Ausschreibungsunterlagen sind nicht nur Bau- und Beschaffungskosten, sondern auch Folgekosten (z.B. Betriebskosten, zu erwartende Sanierungskosten, Abrisskosten) zu berücksichtigen. Dies macht die Planung aufwendiger, ermöglicht langfristig aber erhebliche Einsparungen. Ein bei der Errichtung teureres Bauelement kann unter Berücksichtigung der Betriebskosten die günstigere Lösung sein. Voraussetzung für die erfolgreiche Berücksichtigung von Lebenszykluskosten ist ein genaues Verständnis der beabsichtigten Nutzung und betriebs- und bauwirtschaftliches Know-how bei der Planung.

2.1 Gewerksweise Vergabe – Losregelung²¹

Die Gemeinde wird die einzelnen Gewerke des Bauvorhabens (Baumeister, Heizung- und Lüftungstechniker, Elektroinstallationen, Spengler, Dachdecker, Zimmermann) jeweils in einem gesonderten Auftrag (Los²²) vergeben, um besonders klein- und mittelständische Unternehmen der Regionen erreichen zu können:

Gewerke	Wert in €
Baumeister	2.500.000
Heizungs- und Lüftungstechniker	900.000
Spengler	260.000
Elektroinstallationen	110.000
Dachdecker	100.000
Zimmermann	30.000
Geschätzter Gesamtwert	3.900.000

Erster Schritt:

Zunächst stellt die Gemeinde fest, ob der geschätzte Gesamtwert aller für dieses Bauvorhaben²³ erforderlichen Gewerke den Wert von 5 Mio € ohne USt. (Grenze für EU-Oberschwellenbereich) erreicht oder nicht. Dies ist hier mit geschätzten 3,9 Mio € ohne USt. nicht der Fall.

Folge: Daher gelten die weniger strengen Bestimmungen des BVergG für die Vergabe von Bauaufträgen im Unterschwellenbereich (d.h. etwa keine Pflicht zur EU-weiten Bekanntmachung) für die Vergabe aller Lose des geplanten Bauvorhabens.

Zweiter Schritt:

Dann stellt die Gemeinde fest, welches Gewerk nach welcher Verfahrensart vergeben werden kann: Für die Wahl des Verfahrens bei Vergabe der einzelnen Gewerke gilt als geschätzter Auftragswert der Wert des einzelnen Gewerks.²⁴ Folgende Verfahren kommen daher für folgende Lose in Frage:

- a) Gewerk Baumeister: Nur offenes und nicht offenes Verfahren mit österreichweiter Bekanntmachung.
- b) Alle Gewerke außer Baumeister: Auch Verhandlungsverfahren mit österreichweiter Bekanntmachung mit mindestens drei Unternehmern.²⁵
- c) Alle Gewerke außer Baumeister und Heizungs- und Lüftungstechniker: Auch Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung²⁶

21 Siehe genauer dazu unter Punkt I.3.2

22 Als Gewerke gelten auch gewerbliche Tätigkeiten im Sinne des Anhang 1 zum BVergG (z.B. Elektroinstallation als Teil der Bauinstallation, Vermietung von Baumaschinen und dgl.).

23 Zur Frage, wann von einem Bauvorhaben die Rede sein kann bzw muss sowie welche Gewerke jedenfalls zusammengerechnet werden müssen, stellt die Judikatur auf die wirtschaftliche und technische Funktion des Vorhabens ab. Ein Bauwerk demnach durch die drei Einheiten Ort, Zeit und Handlung eingegrenzt.

24 Gemäß § 14 Abs 4 letzter Satz BVergG

25 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter 1 Mio € (§ 38 Abs 1 BVergG)

26 § 41a Abs 2 Z 2 BVergG: Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter 500.000 €

- d) Alle Gewerke außer Baumeister (Verfahrenseinleitung nach 31. 12. 2012: Zusätzlich Gewerke Heizungs- und Lüftungstechniker davon ausgeschlossen): Auch nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung, wobei die Gemeinde (mindestens) drei – insbesondere klein- und mittelständische – Unternehmer aus der Region zur Angebotsabgabe einladen darf.²⁷
- e) Gewerk Zimmermann:²⁸ Auch Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung, wobei die Gemeinde (mindestens) drei – insbesondere klein- und mittelständische – Unternehmer aus der Region zur Angebotsabgabe einladen darf²⁹; oder Direktvergabe, d.h. Vergabe an einen Unternehmer aus der Region ohne Durchführung eines Vergabeverfahrens.³⁰

Extratipp: Falls bei der Bauausführung ein Bedarf nach zusätzlichen, unvorhergesehenen Bauleistungen hervor kommen sollte, kann die Gemeinde diese zusätzlichen Bauleistungen bis zu einem Auftragswert von maximal 50 % des ursprünglichen Bauauftrages in einem Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung an den selben Unternehmer, der bereits den ursprünglichen Bauauftrag ausgeführt hat, vergeben.³¹ Dabei sind in den Auftragswert des ursprünglichen Bauauftrages auch alle Optionen einzurechnen. Wenn der ursprüngliche Bauauftrag 2,5 Mio € (= 1,8 Mio € + Option 0,7 Mio €) ausmacht, dann können die unvorhergesehenen, zusätzlich erforderlichen Bauleistungen bis zu 1,25 Mio € betragen, selbst wenn die Option nicht abgerufen wird.

2.2 Zuschlagskriterien

Um die regionalen Unternehmen verstärkt einzubeziehen, legt die Gemeinde – neben der geeigneten Unterteilung des Auftrages in mehrere Lose – bei Wahl des Bestbieterprinzips neben dem Preis geeignete Zuschlagskriterien mit entsprechender Gewichtung fest.

Vergabe des Gewerks Spengler

Zuschlagskriterium »Beschäftigung von Personen im Ausbildungsverhältnis«

Es wird die Beschäftigung von Personen im Ausbildungsverhältnis (insbesondere Lehrlingen) bewertet: Gewichtung 5 % [Gewichtung Preis: 95 %]. Bewertet wird die Anzahl der Personen im Ausbildungsverhältnis, welche bei Auftragsausführung zum Einsatz kommen werden.

Anzahl Personen	Punkte
Mehr als 1 Person	5
1 Person	2

Die Häufigkeit von Personen im Ausbildungsverhältnis (insb. Lehrlinge) kann von Gewerk zu Gewerk stark differieren. Beispieldaten jedenfalls prüfen!

²⁷ Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter 300.000 € (bis 31. 12. 2012 unter 1 Mio €); § 37 Z 1 BVergG

²⁸ Das Gewerk Dachdecker liegt sich mit einem geschätzten Auftragswert von 100.000 € nicht unter 100.000 €.

²⁹ Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter 80.000 € (bis 31. 12. 2012 unter 100.000 €); § 38 Abs 2 Z 1 BVergG

³⁰ Der Unternehmer muss gem § 41 Abs 4 BVergG allerdings befugt, leistungsfähig und zuverlässig sein.

³¹ § 28 Abs 2 Z 4 BVergG

Vergabe des Gewerks Baumeister

Zuschlagskriterium »Kurzfristige örtliche Verfügbarkeit«

Es wird die kurzfristige örtliche Verfügbarkeit bewertet, wobei jedoch keine ortfeste Büroeinrichtung verlangt werden darf. Gewichtung 3% [Gewichtung Preis: 97%]. Bewertet wird die Verfügbarkeit von bestimmten Mitarbeitern des Auftragnehmers (z.B. Projektleiter oder Projektteam) vor Ort während der Dauer der Leistungserbringung des gesamten Bauvorhabens.

Verfügbarkeit	Punkte
binnen 180 Min	1,5
binnen 60 Min	3

Anmerkung: Um zu verhindern, dass die Bieter nicht nur die Erfüllung der Zuschlagskriterien versprechen, sondern bei Auftragsdurchführung auch tatsächlich einhalten, sollte die Nichteinhaltung der versprochenen Beschäftigung von Personen im Ausbildungsverhältnis und der versprochenen kurzfristigen örtlichen Verfügbarkeit mit Vertragsstrafen sanktioniert werden.

2.3 Leistungskriterien

Die Zuschlagskriterien können auch als Teil der Leistungsbeschreibung in Form von Leistungskriterien formuliert werden, indem die Beschäftigung von Personen im Ausbildungsverhältnis und die kurzfristige örtliche Verfügbarkeit als Mindestanforderungen vorgeschrieben werden.

2.4 Weitere Anwendungsmöglichkeiten

Die genannten Zuschlagskriterien und Leistungskriterien können insbesondere auch bei der Vergabe folgender Gewerke und Aufträge herangezogen werden:

Beschäftigung von Personen im Ausbildungsverhältnis

In jenen Gewerken, für welche Lehrberufe (z.B. Dachdecker, Elektroinstallateur, Baumeister) oder sonstige Ausbildungsverhältnisse (Lehrgänge, Studien) vorgesehen sind. Anmerkung: Die Häufigkeit von Personen im Ausbildungsverhältnis (insbesondere Lehrlinge) kann von Gewerk zu Gewerk stark differieren. Beispieldaten jedenfalls prüfen!

Kurzfristige örtliche Verfügbarkeit

Dieses Zuschlagskriterium ist immer dann – aber auch nur dann – zulässig, wenn eine rasche Verfügbarkeit sachlich begründbar ist (z.B.: weil viele Gewerke gleichzeitig auf der Baustelle arbeiten).

2.5 Lebenszykluskosten

Lebenszykluskosten können sowohl bei den Zuschlagskriterien, als auch in der Leistungsbeschreibung berücksichtigt werden. Je nach Gewerk und beabsichtigter Nutzung des Gebäudes kann etwa der Einsatz energieeffizienter Baumaterialien, wassersparender Sanitäreinrichtungen oder stromsparender Beleuchtungseinrichtungen vorgeschrieben werden. Es können auch Zielwerte für den Primärenergieverbrauch vereinbart werden; Sinnvoll ist es auch, andere Faktoren zu berücksichtigen, die die Betriebskosten des Gebäudes senken, z.B. Boden- und Wandflächen und Fenster, die die Reinigung weniger aufwendig machen. Voraussetzung ist ein genaues Verständnis für die beabsichtigte Nutzung des Gebäudes und die Verfügbarkeit von betriebs- und bauwirtschaftlichem Know-how bei der Planung. Geeignete Vereinbarungen in den Verträgen stellen sicher, dass die Vertragspartner die vereinbarten Ziele auch ernst nehmen; bei langfristigen Vereinbarungen ist besonders auf geeignete Wertsicherungsklauseln zu achten.

3 Thermische Sanierung eines Amtsgebäudes

Eine Gemeinde beschließt die thermische Sanierung des Gemeindeamtes. Kosten ca. 750.000 € ohne USt.

Kurzbeschreibung: Die Gemeinde prüft die Wahl einer gewerkweisen oder einer Gesamtvergabe, wählt Vergabeverfahren mit Beteiligung regionaler Unternehmer und bewertet die Beschäftigung von Personen im Ausbildungsverhältnis und die kurzfristige örtliche Verfügbarkeit (bzw. schreibt entsprechende Leistungskriterien vor).

3.1 Gewerkweise Vergabe – Losregelung³²

Die Gemeinde kann das Bauvorhaben entweder als Gesamtauftrag an einen Baumeister aus der Region – in einem Verfahren mit österreichweiter Bekanntmachung, siehe dazu unter »Zweiter Schritt« – oder die einzelnen Gewerke des Bauvorhabens (Baumeister, Maler/Anstreicher, Dachdecker/Zimmermann bzw Tür- und Fensterlieferant, Heizungs- und Lüftungstechniker, Bodenleger) jeweils in einem getrennten Auftrag (Los³³) vergeben, um besonders klein- und mittelständische Unternehmen der Region erreichen zu können:

Gewerke	Wert in €
Baumeister	660.000
Maler/Anstreicher	130.000
Dachdecker/Zimmermann	110.000
Heizungs- und Lüftungstechniker	100.000
Bodenleger	50.000
Geschätzter Gesamtwert	1.050.000

³² Siehe genauer dazu unter Punkt 1.3.2.

³³ Als Gewerke gelten auch gewerbliche Tätigkeiten im Sinne des Anhang 1 zum BVerG (z.B. Elektroinstallation als Teil der Bauinstallation, Vermietung von Baumaschinen und dgl.).

Erster Schritt:

Zunächst stellt die Gemeinde fest, ob der geschätzte Gesamtwert aller für dieses Bauvorhaben³⁴ erforderlichen Gewerke den Wert von 5 Mio € ohne USt. (Grenze für EU-Oberschwellenbereich) erreicht. Dies ist hier mit geschätzten 1.050.000 € ohne USt. nicht der Fall.

Folge: Daher gelten die weniger strengen Bestimmungen des BVergG für die Vergabe von Bauaufträgen im Unterschwellenbereich (d.h. etwa keine Pflicht zur EU-weiten Bekanntmachung) für die Vergabe aller Lose des geplanten Bauvorhabens.

Zweiter Schritt:

Dann stellt der Bürgermeister fest, nach welcher Verfahrensart der Gesamtauftrag (Variante 1) oder die einzelnen Gewerke (Variante 2) zu vergeben sind:

Gesamtauftrag (Variante 1)

Als geschätzter Auftragswert gilt der Gesamtwert: Folgende Verfahren kommen daher in Frage:

- _ Offenes Verfahren
- _ Nicht offenes Verfahren mit österreichweiter Bekanntmachung mit mindestens fünf Unternehmern.

Einzelne Gewerke (Variante 2)

Als geschätzter Auftragswert gilt der Wert des konkreten Gewerks.³⁵

- a) Gewerk Baumeister: Verhandlungsverfahren mit österreichweiter Bekanntmachung³⁶ oder – bei Verfahrenseinleitung bis 31. 12. 2012 – nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung, wobei die Gemeinde (mindestens) drei – insbesondere klein- und mittelständische – Unternehmer aus der Region zur Angebotsabgabe einladen darf.³⁷
- b) Alle Gewerke außer Gewerk Baumeister: zusätzlich Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung³⁸
- c) Gewerk Bodenleger:³⁹ Auch Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung, wobei die Gemeinde (mindestens) drei – insbesondere klein- und mittelständische – Unternehmer aus der Region zur Angebotsabgabe einladen darf⁴⁰ oder Direktvergabe, d.h. Vergabe an einen Unternehmer aus der Region ohne Durchführung eines Vergabeverfahrens.⁴¹

34 Zur Frage, wann von einem Bauvorhaben die Rede sein kann bzw muss sowie welche Gewerke jedenfalls zusammengerechnet werden müssen, stellt die Judikatur auf die wirtschaftliche und technische Funktion des Vorhabens ab. Ein Bauwerk demnach durch die drei Einheiten Ort, Zeit und Handlung eingegrenzt.

35 Gemäß § 14 Abs 4 letzter Satz BVergG

36 § 38 Abs 1 BVergG

37 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter 1 Mio € (ab 1. 1. 2013: 300.000 €); § 37 Z 1 BVergG

38 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter 500.000 €; § 41a Abs 2 Z 2 BVergG

39 Das Gewerk Heizungs- und Lüftungstechniker liegt mit einem geschätzten Auftragswert von 100.000 € nicht unter 100.000 €

40 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter 80.000 € (bis 31. 12. 2012 unter 100.000 €); § 38 Abs 2 Z 1 BVergG

41 Der Unternehmer muss gem § 41 Abs 4 BVergG allerdings befugt, leistungsfähig und zuverlässig sein. Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter 50.000 € (bis 31. 12. 2012 unter 100.000 €).

3.2 Zuschlagskriterien

Um die regionalen Unternehmen verstärkt einzubeziehen, legt die Gemeinde bei Wahl des Bestbieterprinzips neben dem Preis geeignete Zuschlagskriterien mit entsprechender Gewichtung fest:

Vergabe des Gewerks Maler/Anstreicher:

Zuschlagskriterium »Beschäftigung von Personen im Ausbildungsverhältnis«

Es wird die Beschäftigung von Personen im Ausbildungsverhältnis (insbesondere Lehrlingen) bewertet: Gewichtung 5% [Anmerkung: Gewichtung Preis: 95%]. Bewertet wird die Anzahl der Personen im Ausbildungsverhältnis, welche bei Auftragsausführung zum Einsatz kommen werden.

Anzahl Personen	Punkte
Mehr als 1 Person	5
1 Person	2

Anmerkung: Die Häufigkeit von Personen im Ausbildungsverhältnis (insb Lehrlinge) kann von Gewerk zu Gewerk stark differieren. Beispieldaten jedenfalls prüfen!

Vergabe des Gewerks Dachdecker / Zimmermann

Zuschlagskriterium »Kurzfristige örtliche Verfügbarkeit«

Es wird die kurzfristige örtliche Verfügbarkeit bewertet, wobei jedoch keine ortsfeste Büroeinrichtung verlangt werden darf. Gewichtung 3% [Anmerkung: Gewichtung Preis: 97%]. Bewertet wird die Verfügbarkeit von bestimmten Mitarbeitern des Auftragnehmers vor Ort während der Dauer der Leistungserbringung des gesamten Bauvorhabens.

Verfügbarkeit	Punkte
binnen 180 Min	1,5
binnen 60 Min	3

Anmerkung: Um zu verhindern, dass die Bieter nicht nur die Erfüllung der Zuschlagskriterien versprechen, sondern bei Auftragsdurchführung auch tatsächlich einhalten, sollte die Nichteinhaltung der versprochenen Beschäftigung von Personen im Ausbildungsverhältnis und der versprochenen kurzfristigen örtlichen Verfügbarkeit mit Vertragsstrafen sanktioniert werden.

3.3 Leistungskriterien

Die Zuschlagskriterien können auch als Teil der Leistungsbeschreibung in Form von Leistungskriterien formuliert werden, indem die Beschäftigung von Personen im Ausbildungsverhältnis und die kurzfristige örtliche Verfügbarkeit als Mindestanforderungen vorgeschrieben werden.

3.4 Weitere Anwendungsmöglichkeiten

Die genannten Zuschlagskriterien und Leistungskriterien können insbesondere auch bei der Vergabe folgender Gewerke und Aufträge herangezogen werden:

Beschäftigung von Personen im Ausbildungsverhältnis

In jenen Gewerken, für welche Lehrberufe (z.B. Dachdecker, Elektroinstallateur, Baumeister) oder sonstige Ausbildungsverhältnisse (Lehrgänge, Studien) vorgesehen sind. Anmerkung: Die Häufigkeit von Personen im Ausbildungsverhältnis (insb. Lehrlinge) kann von Gewerk zu Gewerk stark differieren. Beispieldaten jedenfalls prüfen!

Kurzfristige örtliche Verfügbarkeit

Dieses Zuschlagskriterium ist immer dann – aber auch nur dann – zulässig, wenn eine rasche Verfügbarkeit sachlich begründbar ist (z.B.: weil viele Gewerke gleichzeitig auf der Baustelle arbeiten).

4 Laufende kleine Aufträge im Bau- und Baunebengewerbe: Reparaturen und Sanierungen von Amtshäusern

Eine Gemeinde bereitet die Vergabe diverser kleiner Reparatur- und Sanierungsaufträge an Amtshäusern im kommenden Jahr vor. Kosten insgesamt ca. 1,5 Mio € ohne USt.

Kurzbeschreibung: Die Gemeinde schreibt gewerksweise aus, wählt Vergabeverfahren mit Beteiligung regionaler Unternehmer und bewertet die Verwendung umweltfreundlicher Materialien bzw. Beschäftigung von Personen im Ausbildungsverhältnis (bzw. schreibt entsprechende Leistungskriterien vor).

4.1 Gewerksweise Vergabe – Losregelung ⁴²

Um besonders klein- und mittelständische Unternehmen der Region erreichen zu können, sieht die Gemeinde die getrennte Vergabe sowohl der einzelnen (Klein-) Reparatur- oder Sanierungsfälle als auch jedes Gewerks darin (falls mehrere Gewerke in einem Reparatur- oder Sanierungsfall) vor. ⁴³

Auftrag/Gewerke	Wert in €
1. Auftrag: Volksschule Sanierung Fassade West: Stukkateur	90.000
2. Auftrag: Volksschule Sanierung Fassade West: Maler/Anstreicher	70.000
3. Auftrag: Volksschule Sanierung Fassade Ost Süd: Fassadenreiniger	40.000
4. Auftrag: Gemeindeamt Sanierung Fußboden 1 Stock: Bodenleger	30.000
5. Auftrag: Gemeindeamt Sanierung Fußboden 1 Stock: Heizungs- und Lüftungstechniker	20.000
6. Auftrag: Gemeindeamt Reparatur Beleuchtung Treppe, Stiegenhaus: Elektriker	1.500
7. Auftrag: Kindergarten Reparatur Stühle, Kästen: Tischler	8.000

⁴² Siehe genauer dazu unter Punkt 1.3.2.

⁴³ Da das BVergG für regelmäßig wiederkehrende Bauaufträge – anders als bei Liefer- und Dienstleistungsaufträgen – keine Zusammenrechnungsregelung vorsieht, ist die getrennte Vergabe zulässig.

Erster Schritt:

Zunächst stellt die Gemeinde den geschätzten Auftragswert fest und prüft, ob dieser den Wert von 5 Mio € ohne USt. (Grenze für EU-Oberschwellenbereich) erreicht wird. Diese Prüfung nimmt die Gemeinde für jeden Auftrag einzeln (z.B. 1. Auftrag Volksschule Sanierung Fassade West: Stukkateur) samt Optionen und Vertragsverlängerungen) vor. Keiner der Aufträge in diesem Beispiel erreicht 5 Mio €.

Hinweis: Denn obwohl es sich um laufende (somit regelmäßig wiederkehrende bzw. gleichartige) Bauleistungen handelt, muss der Wert der einzelnen Aufträge nicht zusammengezählt werden.⁴⁴

Folge: Daher gelten die weniger strengen Bestimmungen des BVergG für die Vergabe von Bauaufträgen im Unterschwellenbereich (d.h. etwa keine Pflicht zur EU-weiten Bekanntmachung) für die getrennte Vergabe aller Lose des geplanten Bauvorhabens.

Zweiter Schritt:

Dann stellt die Gemeinde fest, nach welcher Verfahrensart die einzelne Aufträge jeweils zu vergeben sind: Auch dafür gilt als geschätzter Auftragswert jeweils der Wert des einzelnen Auftrags.⁴⁵ Folgende Verfahren kommen daher für folgende Aufträge in Frage:

- a) Sämtliche Aufträge: Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung⁴⁶
- b) Sämtliche Aufträge: Nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung oder Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung, wobei die Gemeinde (mindestens) drei – insbesondere klein- und mittelständische – Unternehmer aus der Region zur Angebotsabgabe einladen darf.⁴⁷

Bei Verfahrenseinleitung nach dem 31. 12. 2012:

1. Auftrag Volksschule Sanierung Fassade West Stukkateur: Nur mehr nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung⁴⁸, wobei die Gemeinde (mindestens) drei – insbesondere klein- und mittelständische – Unternehmer aus der Region zur Angebotsabgabe einladen darf oder Verhandlungsverfahren mit österreichweiter Bekanntmachung⁴⁹ mit mindestens drei Unternehmern.

- c) Sämtliche Aufträge: Direktvergabe,⁵⁰ d.h. Vergabe an einen Unternehmer aus der Region ohne Durchführung eines Vergabeverfahrens.

Bei Verfahrenseinleitung nach dem 31. 12. 2012:

Aufträge 1 und 2 (»Volksschule Sanierung Fassade West: Stukkateur« und »Volksschule Sanierung Fassade West: Maler/Anstreicher«) davon ausgeschlossen (nur noch Verfahren gemäß a) und b) oben).

⁴⁴ Im Gegensatz zu den Zusammenrechnungsregeln für Liefer- und Dienstleistungen (z.B. §§ 15 Abs 2 und 16 Abs 3 BVergG)

⁴⁵ Gemäß § 14 Abs 4 letzter Satz BVergG

⁴⁶ § 41a Abs 2 Z 2 BVergG

⁴⁷ Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter 80.000 € (bis 31. 12. 2012 unter 100.000 €); § 38 Abs 2 Z 1 BVergG

⁴⁸ Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter 300.000 € (bis 31. 12. 2012 unter 1 Mio €); § 37 Abs 1 BVergG

⁴⁹ Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter 1 Mio €; § 38 Abs 1 BVergG

⁵⁰ Der Unternehmer muss gem § 41 Abs 4 BVergG allerdings befugt, leistungsfähig und zuverlässig sein. Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter 50.000 € (bis 31. 12. 2012 unter 100.000 €).

4.2 Zuschlagskriterien

Um die regionalen Unternehmen verstärkt einzubeziehen, legt die Gemeinde – neben der geeigneten Unterteilung eines Gesamtauftrages in mehrere Einzelaufträge oder der geeigneten Wahl des Verfahrens – bei Wahl des Bestbieterprinzips neben dem Preis auch geeignete Zuschlagskriterien mit entsprechender Gewichtung fest.

Vergabe des 1. Auftrags Volksschule Sanierung Fassade West: Stukkateur:

Zuschlagskriterium »Verwendung umweltfreundlicher Materialien«

Es wird die Vermeidung bestimmter umweltschädlicher Materialien bewertet: Gewichtung 4 % [Gewichtung Preis: 96 %]

Einhaltung von	Punkte
Grenzwerten für KMR-Stoffe nach EU-Richtlinie 67/548 EWG	1
Grenzwerten für VOC in pastösen Produkten	1
Grenzwerten für Formaldehyd in pastösen Produkten	1
Schwermetallen	1

Nachweise dazu: Herstellerbestätigung bzw. zu FD Sicherheitsdatenblatt gemäß EU-Richtlinie 2001/58 EG.

Vergabe des 2. Auftrags Volksschule Sanierung Fassade West: Maler /Anstreicher:

Zuschlagskriterium »Beschäftigung von Personen im Ausbildungsverhältnis«

Es wird die Beschäftigung von Personen im Ausbildungsverhältnis (insbesondere Lehrlinge) bewertet: Gewichtung 4 % [Gewichtung Preis: 96 %]. Bewertet wird die Anzahl der Personen im Ausbildungsverhältnis, welche bei Auftragsausführung zum Einsatz kommen werden.

Anzahl Personen	Punkte
Mehr als 2 Personen	4
2 Personen	2
1 Person	1

Die Häufigkeit von Personen im Ausbildungsverhältnis (insbesondere Lehrlinge) kann von Gewerk zu Gewerk stark differieren. Beispieldaten jedenfalls prüfen!

Anmerkung: Um zu verhindern, dass die Bieter nicht nur die Erfüllung der Zuschlagskriterien versprechen, sondern bei Auftragsdurchführung auch tatsächlich einhalten, sollte die Nichteinhaltung der versprochenen Verwendung umweltfreundlicher Materialien bzw. Beschäftigung von Personen im Ausbildungsverhältnis mit Vertragsstrafen sanktioniert werden.

4.3 Leistungskriterien

Die Zuschlagskriterien können auch als Teil der Leistungsbeschreibung in Form von Leistungskriterien formuliert werden, indem die Verwendung umweltfreundlicher Materialien bzw. Beschäftigung von Personen im Ausbildungsverhältnis als Mindestanforderungen vorgeschrieben werden.

4.4 Weitere Anwendungsmöglichkeiten

Die genannten Zuschlagskriterien und Leistungskriterien können insbesondere auch bei der Vergabe folgender Gewerke und Aufträge herangezogen werden:

Verwendung umweltfreundlicher Materialien

In all jenen Bereichen, in welchen oft umweltschädliche Produkte zum Einsatz kommen:

- _ Bauleistung: Tischler, Spengler, Glaser, Platten- und Fliesenleger
Heizungs- und Lüftungstechniker, Kältetechniker
- _ Lieferleistung: Büropapier
- _ Dienstleistung: Reinigung, Druckerleistungen

Beschäftigung von Personen im Ausbildungsverhältnis

In jenen Gewerken, für welche Lehrberufe (z.B. Dachdecker, Elektroinstallateur, Baumeister) oder sonstige Ausbildungsverhältnisse (Lehrgänge, Studien) vorgesehen sind. Anmerkung: Die Häufigkeit von Personen im Ausbildungsverhältnis (insbesondere Lehrlinge) kann von Gewerk zu Gewerk stark differieren. Beispieldaten jedenfalls prüfen!

5 Reinigung von Amtsgebäuden – Dienstleistungsaufträge im Unterschwellenbereich

Eine Stadt beabsichtigt, die Reinigung diverser Amtsgebäude in den nächsten Jahren zu vergeben. Kosten voraussichtlich insgesamt ca. 600.000 € ohne USt. (zur Berechnung siehe gleich unter »erster Schritt«).

Kurzbeschreibung: Die Stadt vergibt die Aufträge getrennt, lädt nach Möglichkeit regionale Unternehmer ein und bewertet die Maximalanfahrtsstrecke bzw. Emissionswerte oder die Beschäftigung von Personen mit Behinderung.

5.1 Getrennte Auftragsvergabe

Es handelt sich dabei um folgende Aufträge mit folgendem 3-Jahres Auftragswert:

Auftrag	Wert in €
Auftrag 1 Schulzentrum Nord	150.000
Auftrag 2 Schulzentrum Süd	120.000
Auftrag 3 Sozialzentrum	100.000
Auftrag 4 Rathaus und Bücherei	90.000
Auftrag 5 Mehrzwecksaal und Sportanlagen	70.000
Auftrag 6 Feuerwehrhaus und Vereinslokale	50.000
Auftrag 7 Rettungszentrale	20.000
Geschätzter Gesamtwert	600.000

Erster Schritt:

Bei Vorliegen eines Dienstleistungsauftrages, welcher aus der Erbringung mehrerer, gleichartiger⁵¹ Leistungen besteht, müsste für die Berechnung des Auftrageswertes eine Zusammenrechnung aller Leistungen erfolgen. Im hier vorliegenden Beispiel würde der EU-Schwellenwert⁵² überschritten werden.

Eine Zusammenrechnung ist jedoch nicht erforderlich, wenn die Vergabe der Reinigungsleistungen nicht von einer »einheitlichen« Vergabeabsicht getragen wird, wenn also mit anderen Worten die Reinigungsleistungen in getrennten Aufträgen zu unterschiedlichen Zeitpunkten und jeweils mit einer eigenen Beschlussfassung vergeben werden sollen. In diesem Fall kann nicht von einem Dienstleistungsauftrag gesprochen werden. Dies gilt auch dann, wenn die genannten Amtsgebäude »Organisationseinheiten mit selbständiger Beschaffungskompetenz« sind (siehe Punkt III.1.1 zur Zusammenrechnung von Leistungen).

Folge: Die Stadt kann die Reinigung der einzelnen Amtsgebäude jeweils getrennt – in einem gesonderten Vergabeverfahren – vergeben; für die Wahl des Vergabeverfahrens ist jeweils der Auftragswert der Reinigung des konkreten Amtsgebäudes ausschlaggebend.

Zweiter Schritt:

Die Stadt stellt daher zu jedem Auftrag gesondert fest, ob der geschätzte Auftragswert den Schwellenwert von 200.000 € ohne USt. (Grenze für EU-Oberschwellenbereich) erreicht oder nicht: Die Stadt beabsichtigt, die Aufträge jeweils befristet auf drei Jahre (somit höchstens 48 Monaten)⁵³ zu vergeben. Es ist daher jeweils der geschätzte Gesamtwert für die Laufzeit des Vertrages anzusetzen. Dies ergibt hier die geschätzten Auftragswerte laut der Tabelle oben. Keiner dieser Aufträge erreicht den Schwellenwert.

Folge: Daher können hier sämtliche Aufträge nach den weniger strengen vergaberechtlichen Bestimmungen für den Unterschwellenbereich – wie etwa keine Pflicht zur EU-weiten Bekanntmachung – vergeben werden.

51 § 16 Abs 4 BVergG. Gleichartige Leistung liegen dann vor, wenn von einem im Wesentlichen einheitlichen Bieterkreis nach den gleichen Fertigungsmethoden aus vergleichbaren Stoffen Erzeugnisse hergestellt werden, die einem im Wesentlichen einheitlichen oder gleichen oder ähnlichen Verwendungszweck dienen.

52 Für Liefer- und Dienstleistungsaufträge: 200.000 € ohne USt.

53 § 16 Abs 2 Z 1 BVergG [Für unbefristete Aufträge oder Aufträge mit einer Laufzeit von mehr als 48 Monaten wäre gemäß § 16 Abs 2 Z 2 BVergG das 48-fache des zu leistenden Monatsentgelts anzusetzen.]

Dritter Schritt:

Nun muss die Stadt noch feststellen, nach welchen Verfahrensarten sie die einzelnen Aufträge vergeben kann.

- a) Alle Aufträge: Neben dem offenen und dem nicht offenen Verfahren mit Bekanntmachung auch⁵⁴ Verhandlungsverfahren mit österreichweiter Bekanntmachung mit mindestens drei Unternehmern⁵⁵
- b) Aufträge 2 bis 7: Auch Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung⁵⁶
- c) Aufträge 4 bis 7: Auch nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung, wobei die Stadt (mindestens) drei – insbesondere klein- und mittelständische – Unternehmer aus der Region zur Angebotsabgabe einladen darf⁵⁷; Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung⁵⁸ und Direktvergabe⁵⁹.

5.2 Zuschlagskriterien

Um die regionalen Unternehmer verstärkt einzubeziehen, legt die Stadt bei Wahl des Bestbieterprinzips neben einem weniger stark gewichteten Preiskriterium geeignete Zuschlagskriterien fest:

Vergabe Auftrag 1**Erstes Qualitätskriterium »Umweltgerechtigkeit der Anfahrt«**

Es wird die Länge der täglichen Anfahrt des Reinigungspersonals bewertet, welche so kurz als möglich sein soll. Gewichtung dieses ZK 3% [Anmerkung: Gewichtung Preis: 94%, erstes Qualitätskriterium 3%]. Bewertet wird die Länge einer Anfahrt (= Strecke zwischen Auftragnehmer und Ort der Leistungserbringung), wobei die durchschnittliche Anfahrt bewertet wird:

Länge Strecke	Punkte
max. 10 km	3
max. 20 km	2

Zusätzlich werden auch Emissionswerte der eingesetzten Transportfahrzeuge bewertet:

Grenzwerte	Punkte
CO ₂ -Emission mg/km – entsprechend/< Euro VI Grenzwert	1
CO ₂ -Emission mg/km – 10% unter Euro VI Grenzwert	1,5
Stickstoffoxide, NMHC, Partikel – entsprechend/< Euro VI Grenzwerten	1
Stickstoffoxide, NMHC, Partikel – 10% unter Euro VI Grenzwerten	1,5

Technische Prüfung der Beispieldaten erforderlich

54 § 27 BVergG: Sämtliche Aufträge im OSB und USB können unabhängig von Höhe des geschätzten Auftragswerts in einem offenen Verfahren oder in einem nicht offenen Verfahren mit Bekanntmachung vergeben werden.

55 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Auftrages unter 200.000 € (= Unterschwellenbereich, siehe erster Schritt); § 38 Abs 1 BVergG

56 § 41a Abs 2 Z 1 BVergG

57 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Auftrages unter 100.000 € (ab 1. 1. 2013: unter 80.000 €); § 37 Z 2 BVergG

58 § 38 Abs 2 Z 2 BVergG

59 § 41 Abs 2 Z 1 BVergG (ab 1. 1. 2013 nur unter 50.000 €)

Zweites Qualitätskriterium »Beschäftigung von Personen mit Behinderung«

Es wird die Beschäftigung von Personen mit Behinderung bewertet: Gewichtung dieses ZK 3% [Anmerkung: Gewichtung Preis: 94 %, erstes Qualitätskriterium 3%]. Bewertet wird die Anzahl der Personen mit Behinderung, welche bei Auftragsausführung zum Einsatz kommen werden.

Anzahl Personen	Punkte
Mehr als 5 Personen	3
Mehr als 3 Personen	2
Person	1

Für das Zuschlagskriterium »Umweltgerechtigkeit« könnte etwa auch eine Marge⁶⁰ – also eine Gewichtung dieses Zuschlagskriteriums innerhalb einer Bandbreite festgelegt werden. Die Größe der Marge wird abhängig von der Art der auszuschreibenden Leistung festzusetzen, in der Regel jedoch sehr klein sein. Die Stadt ist dann bei der Angebotsbewertung berechtigt, die tatsächliche Gewichtung dieses Zuschlagskriteriums »Umweltgerechtigkeit« innerhalb der angegebenen Bandbreite festzulegen – und damit gegebenenfalls auch einen Bietersturz zugunsten eines lokalen Anbieters vorzunehmen.

Anmerkung: Um zu verhindern, dass die Bieter nicht nur die Erfüllung der Zuschlagskriterien versprechen, sondern bei Auftragsdurchführung auch tatsächlich einhalten, sollte die Nichteinhaltung der versprochenen Maximalanfahrtsstrecke bzw. Emissionswerte oder die versprochene Beschäftigung von Personen mit Behinderung mit Vertragsstrafen sanktioniert werden.

5.3 Leistungskriterien

Die Zuschlagskriterien können auch als Teil der Leistungsbeschreibung in Form von Leistungskriterien formuliert werden, indem bestimmte Emissionswerte oder die versprochene Beschäftigung von Personen mit Behinderung als Mindestanforderungen vorgeschrieben werden.

5.4 Weitere Anwendungsmöglichkeiten

Die genannten Zuschlagskriterien und Leistungskriterien können insbesondere auch bei der Vergabe folgender Gewerke und Aufträge herangezogen werden:

Beschäftigung von Personen mit Behinderung

Besonders Dienstleistungsaufträge, die viele Personal erfordern, aber z.B. keine gefährlichen Tätigkeiten umfassen.

Umweltgerechtigkeit

Bei jeder Art von Straßenfahrzeugen sowie bei Aufträgen mit hohem Verkehrsanfall:

- Rohstofflieferungen (Betreiben Biomasseanlage usw.)
- Abtransport Aushub, Abfall (Ausbaggerung von Teich usw.)
- Regelmäßige Lieferleistungen (Frischlebensmittellieferungen, Treibstofflieferungen usw.)
- Dienstleistungsaufträge, die täglich oder zumindest oft erbracht werden (Reinigung, Bewachung usw.)

6 Werbestrategie »Bregenzerald« im Oberschwellenbereich

Ein Gemeindeverband beabsichtigt eine neue Werbestrategie für den Bregenzerald entwickeln zu lassen. Kosten ca. 280.000 € ohne USt.

Kurzbeschreibung: Der Gemeindeverband Bregenzerald führt ein Verhandlungsverfahren (bei geringem Auftragswert auch ohne Bekanntmachung mit einem regionalen Anbieter) durch und bewertet die Qualität des Werbekonzeptes unter Berücksichtigung lokaler Besonderheiten des Bregenzeralds im Rahmen eines Hearing; darüber behält er sich eine endgültige Gewichtung dieses Bewertungsgesichtspunktes bis zum Zeitpunkt der Angebotsbewertung zugunsten lokaler Anbieter vor.

6.1 Wahl des Verhandlungsverfahrens⁶¹

Erster Schritt:

Bei diesem Auftrag handelt es sich um eine geistige Dienstleistung, da der wesentliche Inhalt des Auftrages in der Lösung einer Aufgabenstellung durch Erbringung geistiger Arbeit besteht. Mit einem geschätzten Auftragswert von 280.000 € befindet sich dieser Auftrag im EU-Oberschwellenbereich.⁶²

Folge: Es kommen daher grundsätzlich die strengereren vergaberechtlichen Bestimmungen für den Oberschwellenbereich – wie etwa die Pflicht zur EU-weiten Bekanntmachung – zur Anwendung.

Zweiter Schritt:

Nun muss festgestellt werden, wie (nach welcher Verfahrensart) der Auftrag vergeben werden kann: Bei geistigen Dienstleistungen kann für die Vergabe dann ein Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung gewählt werden, wenn die Leistungsbeschreibung (insbesondere Art und Umfang der konkreten Werbemaßnahmen) nicht genau festgelegt werden kann.⁶³ Dann sind – um die Angebote miteinander vergleichen zu können – vor endgültiger Angebotsbewertung Verhandlungen erforderlich.

Extratipp: Bis zu einem geschätzten Auftragswert von 100.000 €⁶⁴ könnte eine geistige Dienstleistung auch in einem Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung mit nur einem Unternehmer aus der Region vergeben werden, wenn die Kosten für Ausschreibung wirtschaftlich nicht vertretbar wären.⁶⁵

Extratipp: Falls bei der Ausführung ein Bedarf nach zusätzlichen, unvorhergesehenen Dienstleistungen hervor kommen sollte, kann der Gemeindeverband Bregenzerald diese zusätzlichen Dienstleistungen bis zu 50 % des ursprünglichen Auftrages in einem Verhandlungsverfahren (sogar) ohne Bekanntmachung⁶⁶ an denselben Unternehmer, der bereits den ursprünglichen Dienstleistungsauftrag ausgeführt hat, vergeben. Dabei sind in den Auftragswert des ursprünglichen Auftrages auch alle Optionen einzurechnen. Wenn der ursprüngliche Dienstleistungsauftrag 280.000 € (= 200.000 € + Option 80.000 €) ausmacht, dann können die unvorhergesehenen, zusätzlich erforderlichen Dienstleistungen bis zu 140.000 € betragen, selbst wenn die Option nicht abgerufen wird.

⁶¹ Siehe genauer dazu unter Punkt I.5

⁶² Schwellenwert für Liefer- und Dienstleistungsaufträge: 200.000 € ohne USt.

⁶³ § 30 Abs 1 Z 3 BVergG

⁶⁴ Geschätzter Auftragswert: 50vH des jeweiligen Schwellenwertes gem § 12 Abs 1 Z 2 BVergG

⁶⁵ § 38 Abs 3 BVergG 2006

⁶⁶ § 30 Abs 2 Z 4 BVergG

6.2 Zuschlagskriterien

Um die regionalen Unternehmer verstärkt einzubeziehen, besteht bei Wahl des Bestbieterprinzips die Möglichkeit, neben einem weniger stark gewichteten Preiskriterium, geeignete Zuschlagskriterien (insbesondere Hearingkriterien) festzulegen: »Qualität des Werbekonzepts« mit einer Gewichtung ZK: 60% [Preis 40%]. Die Bieter haben ihr Werbekonzept durch das Schlüsselpersonal im Rahmen eines mündlichen Hearing zu präsentieren und Fragen zu beantworten. Die Bewertung wird durch eine dreiköpfige fachkundige Jury des Auftraggebers vorgenommen und verbal begründet.

	Punkte
Qualität des Werbekonzepts	60
Bewertungsgesichtspunkt 1	
Werbewirksamkeit, insb. Transport der gewünschten Botschaft zum Konsumenten	
Ansprechen der gewünschten Emotionen, Einprägsamkeit der Werbebotschaft etc.	30
Bewertungsgesichtspunkt 2	
Berücksichtigung lokaler Besonderheiten des Bregenzerwalds	20
Bewertungsgesichtspunkt 3	
Auftreten des Schlüsselpersonals, Schlüssigkeit der Ausführungen und Antworten	10
Hinweis: Diese Referenzen dürfen nicht bereits als Nachweis der Eignung vorgelegt worden sein!	

Für das Zuschlagskriterium »Berücksichtigung lokaler Besonderheiten des Bregenzerwalds« könnte etwa auch eine Marge⁶⁷ festgelegt werden. Die Größe der Marge wird abhängig von der Art der auszuschreibenden Leistung festzusetzen, in der Regel jedoch sehr klein sein. Auch die Bandbreite muss angemessen sein. Der Gemeindeverband ist dann bei der Angebotsbewertung berechtigt, die tatsächliche Gewichtung dieses Bewertungsgesichtspunkts innerhalb der angegebenen Bandbreite festzulegen – und damit gegebenenfalls auch einen Bietersturz zugunsten eines lokalen Anbieters vorzunehmen.

6.3 Leistungskriterien

Die Zuschlagskriterien können auch als Teil der Leistungsbeschreibung in Form von Leistungskriterien formuliert werden, indem eine bestimmte Qualität des Werbekonzeptes bzw. die Werbewirksamkeit und die Berücksichtigung lokaler Besonderheiten des Bregenzerwalds als Mindestanforderungen vorgeschrieben werden.

6.4 Präklusion

Sollte sich eine Bestimmung der Ausschreibung (egal ob Leistungskriterium, Zuschlagskriterium, Eignungskriterium) wider Erwarten als rechtswidrig herausstellen, so bleibt sie trotzdem bestehen und ist anzuwenden⁶⁸, wenn kein Bieter innerhalb von sieben Tagen vor Ablauf der Angebotsfrist diese Bestimmung bei der zuständigen Vergabekontrollbehörde anfechtet (sogenannte Präklusion rechtswidriger Ausschreibungsbestimmungen)⁶⁹. Hinzuweisen ist auch darauf, dass in Österreich keine amtswegige Kontrolle der Vergabe öffentlicher Aufträge besteht.

6.5 Weitere Anwendungsmöglichkeiten

Die genannten Zuschlagskriterien und Leistungskriterien können insbesondere auch bei der Vergabe folgender Gewerke und Aufträge herangezogen werden:

Berücksichtigung lokaler Besonderheiten des Bregenzwalds / Lokale Kenntnisse

Immer dort, wo einschlägige Kenntnis zweckmäßig sind:

- _ Bauplanung, Gewerk Baumeister: Gebäude (Kenntnis der regionale Bauvorschriften, der örtlichen bodenmechanischen Gegebenheiten, Witterung, Klima)
- _ Dienstleistungen, bei denen Spezialkenntnisse der Befindlichkeiten der örtlichen Bevölkerung benötigt werden (Werbung, Marketing, PR)

7 Rahmenvertrag: Lieferung von Kopierpapier und sonstigem Bürobedarf im Unterschwellenbereich

Eine Stadt will die Lieferung von Kopierpapier und sonstigem Bürobedarf für ihre Amts- und sonstigen Gebäude in den nächsten Jahren in Form von Rahmenverträgen für die Dauer von jeweils zwei Jahren vergeben, da der genaue Bedarf noch nicht endgültig feststeht. Kosten insgesamt ca. 195.000 € ohne USt.

Kurzbeschreibung: Die Stadt vergibt die Rahmenverträge getrennt, lädt nach Möglichkeit regionale Unternehmer ein und bewertet den Maximaltransportweg bzw. die Maximalemissionen.

7.1 Getrennte Auftragsvergabe

Es handelt sich dabei um folgende Aufträge mit folgendem 2-Jahres Auftragswert:

Rahmenvertrag	Wert in €
1. Rathaus und Bücherei	120.000
2. Sozialzentrum	50.000
3. Kindergarten	25.000
Gesamtbetrag	195.000

⁶⁸ Außer eine Billigst- oder Bestbieterermittlung ist unmöglich, dann ist der Widerruf der Ausschreibung zwingend.

⁶⁹ Vgl. § 7 Abs 2 Vorarlberger Vergabenechtprüfungsgesetz

Erster Schritt:

Bei Vorliegen einer Lieferung, welche aus der Beschaffung mehrerer, gleichartiger⁷⁰ Leistungen besteht, müsste für die Berechnung des Auftrageswertes eine Zusammenrechnung aller Lieferungen erfolgen. Im hier vorliegenden Beispiel würde der EU-Schwellenwert⁷¹ überschritten werden.

Eine Zusammenrechnung ist jedoch nicht erforderlich, wenn die Vergabe der Lieferungen von Büromaterial und Kopierpapier nicht von einer »einheitlichen« Vergabeabsicht getragen wird, wenn also mit anderen Worten die Lieferleistungen in getrennten Aufträgen zu unterschiedlichen Zeitpunkten und jeweils mit einer eigenen Beschlussfassung vergeben werden sollen. Dies gilt auch dann, wenn die genannten Bedarfsstellen »Organisationseinheiten mit selbständiger Beschaffungskompetenz« sind (siehe Punkt III.1.1 zur Zusammenrechnung von Leistungen).

In diesem Fall kann **nicht** von einer Lieferung gesprochen werden.

Folge: Die Stadt kann die Lieferungen von Büromaterial und Kopierpapier für die einzelnen Amtsgebäude jeweils getrennt – in einem gesonderten Vergabeverfahren – vergeben; für die Wahl des Vergabeverfahrens ist jeweils der Auftragswert der Lieferung für das konkrete Amtsgebäude ausschlaggebend.

Zweiter Schritt:

Die Stadt stellt daher zu jedem Rahmenvertrag (Auftrag) gesondert fest, ob der geschätzte Auftragswert den Schwellenwert von 200.000 € ohne USt. (Grenze für EU-Oberschwellenbereich) erreicht oder nicht: Die Stadt beabsichtigt, die Rahmenverträge jeweils befristet auf zwei Jahre (somit mehr als 12 Monate)⁷² zu vergeben. Es ist daher jeweils der geschätzte Gesamtbetrag für die Laufzeit des Vertrages anzusetzen. Dies ergibt hier die geschätzten Auftragswerte laut der Tabelle oben. Keiner dieser Aufträge erreicht den Schwellenwert.

Folge: Daher können hier sämtliche Aufträge nach den weniger strengen vergaberechtlichen Bestimmungen für den Unterschwellenbereich – wie etwa keine Pflicht zur EU-weiten Bekanntmachung – vergeben werden.

Dritter Schritt:

Nun muss die Stadt noch feststellen, nach welchen Verfahrensarten sie die einzelnen Aufträge vergeben kann.

- a) Rahmenvertrag Rathaus und Bücherei: Auch⁷³ Verhandlungsverfahren mit österreichweiter Bekanntmachung mit mindestens drei Unternehmern⁷⁴ oder Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung⁷⁵

70 § 15 Abs 3 BVergG. Gleichartige Leistung liegen dann vor, wenn von einem im Wesentlichen einheitlichen Bieterkreis nach den gleichen Fertigungsmethoden aus vergleichbaren Stoffen Erzeugnisse hergestellt werden, die einem im Wesentlichen einheitlichen oder gleichen oder ähnlichen Verwendungszweck dienen.

71 Für Liefer- und Dienstleistungsaufträge: 200.000 € ohne USt.

72 § 15 Abs 1 Z 2 BVergG

73 § 27 BVergG: Sämtliche Aufträge im OSB und USB können unabhängig von Höhe des geschätzten Auftragswerts in einem offenen Verfahren oder in einem nicht offenen Verfahren mit Bekanntmachung vergeben werden.

74 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Auftrages unter 200.000 € (= Unterschwellenbereich, siehe erster Schritt); § 38 Abs 1 BVergG

75 § 41a Abs 2 Z 1 BVergG

- b) Rahmenvertrag Sozialzentrum: Auch nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung⁷⁶ sowie Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung, wobei die Stadt mindestens drei Unternehmer aus der Region zur Angebotsabgabe einladen darf⁷⁷ und – bei Verfahrenseinleitung bis 31. 12. 2012 – Direktvergabe
- c) Rahmenvertrag Kindergarten: Direktvergabe,⁷⁸ d.h. Vergabe an einen Unternehmer aus der Region ohne Durchführung eines Vergabeverfahrens.⁷⁹

7.2 Zuschlagskriterien

Um die regionalen Unternehmen verstärkt einzubeziehen, hat die Stadt auch die Möglichkeit etwa bei Wahl des Bestbieterprinzips neben dem Preis geeignete Zuschlagskriterien mit entsprechender Gewichtung festzulegen.

Vergabe 1. Rahmenvertrag Rathaus und Bücherei:

Zuschlagskriterium »Umweltgerechtigkeit des Transportes«

Es wird die Länge des Transportweges für eine Lieferung bewertet, welche so kurz als möglich sein soll. Gewichtung dieses ZK 3% [Anmerkung: Gewichtung Preis: 97%].

Bewertet wird die Länge des Transportweges (= Strecke zwischen Auftragnehmer bzw. Lager bzw. Bezugsort und Stadtgrenze), wobei der durchschnittliche Transportweg bewertet wird:

Strecke	Punkte
max. 20 km	3
max. 40 km	2

Zusätzlich werden auch Emissionswerte der eingesetzten Transportfahrzeuge bewertet:

Grenzwerte	Punkte
CO ₂ -Emission mg/km – entsprechend/< Euro VI Grenzwert	1
CO ₂ -Emission mg/km – 10% unter Euro VI Grenzwert	1,5
Stickstoffoxide, NMHC, Partikel – entsprechend/< Euro VI Grenzwerten	1
Stickstoffoxide, NMHC, Partikel – 10% unter Euro VI Grenzwerten	1,5

Technische Prüfung der Beispilsdaten erforderlich

Anmerkung: Um zu verhindern, dass die Bieter nicht nur die Erfüllung der Zuschlagskriterien versprechen, sondern bei Auftragsdurchführung auch tatsächlich einhalten, sollte die Nichteinhaltung des versprochenen Maximaltransportweges bzw. der versprochenen Maximalemissionen mit Vertragsstrafen sanktioniert werden.

7.3 Leistungskriterien

Die Zuschlagskriterien können auch als Teil der Leistungsbeschreibung in Form von Leistungskriterien formuliert werden, indem die Einhaltung der versprochenen Maximalemissionen als Mindestanforderungen vorgeschrieben werden.

⁷⁶ Geschätzter Auftragswert des einzelnen Auftrages unter 80.000 € (bis 31. 12. 2012: unter 100.000 €); § 37 Z 2 BVergG

⁷⁷ Geschätzter Auftragswert des einzelnen Auftrages unter 60.000 € (bis 31. 12. 2012: unter 100.000 €); § 38 Abs 2 Z 2 BVergG

⁷⁸ Geschätzter Auftragswert des einzelnen Auftrages unter 50.000 € (bis 31. 12. 2012: unter 100.000 €); § 41 Abs 2 Z 1 BVergG

⁷⁹ Der Unternehmer muss gem § 41 Abs 4 BVergG allerdings befugt, leistungsfähig und zuverlässig sein.

7.4 Weitere Anwendungsmöglichkeiten

Die genannten Zuschlagskriterien und Leistungskriterien können insbesondere auch bei der Vergabe folgender Gewerke und Aufträge herangezogen werden:

Umweltgerechtigkeit der Transporte

Bei Aufträgen mit hohem Verkehrsanfall

- _ Rohstofflieferungen (Betreiben Biomasseanlage usw.)
- _ Abtransport Aushub, Abfall (Ausbaggerung von Teich usw.)
- _ Regelmäßige Lieferleistungen (Frischlebensmittellieferungen, Treibstofflieferungen usw.)
- _ Dienstleistungsaufträge, die täglich oder zumindest oft erbracht werden (Reinigung, Bewachung usw.)

8 Bauplanung: Wettbewerb im Unterschwellenbereich

Eine Stadt beschließt, für die Planung einer Radfahrer- und Fußgängerbrücke einen Wettbewerb abzuhalten. Der Gewinner soll anschließend mit der Planung beauftragt werden. Kosten insgesamt ca. 130.000€.

Kurzbeschreibung: Die Stadt führt einen Wettbewerb mit anschließendem Verhandlungsverfahren durch, lädt drei Unternehmer aus der Region ein und bewertet die Qualität der Planung unter Berücksichtigung lokaler Besonderheiten im Rahmen eines Hearing (bzw. schreibt entsprechende Leistungskriterien vor).

8.1 Wahl eines geladenen Wettbewerbs ohne Bekanntmachung⁸⁰

Erster Schritt:

Zuerst ist zu prüfen, ob sich die Durchführung eines Wettbewerbes für die geplante Beschaffung grundsätzlich eignet und damit vergaberechtlich zulässig ist. Da insbesondere die Planung auf den Gebieten der Raumplanung, der Stadtplanung, der Architektur und des Bauwesens geeignet ist,⁸¹ ist die Abhaltung eines Wettbewerbes über die Planung der Radfahrer- und Fußgängerbrücke zulässig.

Hinweis: Der Gesetzgeber geht hier von einem weiten Planungsbegriff aus, d.h. nicht nur die Planung im engeren Sinn (im Bereich Architektur, Bauwesen) sondern auch in der Datenverarbeitung oder in der Werbung sind davon umfasst.⁸² Jedenfalls aber muss es sich um geistige Dienstleistungen handeln. Zur Berechnung des geschätzten Auftragswertes sind der geschätzte Wert der Planung ohne USt. samt Preisgelder und Zahlungen an Teilnehmer heranzuziehen. Diesen schätzt die Stadt als Ausloberin auf ca. 130.000€. Damit befindet sich dieser Auftrag im EU-Unterschwellenbereich.⁸³

Folge: Es kommen daher grundsätzlich die weniger strengen vergaberechtlichen Bestimmungen für den Unterschwellenbereich – etwa keine Pflicht zur EU-weiten Bekanntmachung – zur Anwendung.

⁸⁰ Siehe genauer dazu unter Punkt I.5.1.c)

⁸¹ § 26 Abs 2 BVergG

⁸² Die tatsächlichen baulichen Umsetzung der Planung ist aber ein Bauauftrag und wird anschließend in einem getrennten regulären Vergabeverfahren vergeben.

⁸³ Schwellenwert für Liefer- und Dienstleistungsaufträge: 200.000€ ohne USt.

Zweiter Schritt:

Da nicht nur Ideen gesammelt sondern die tatsächliche Beauftragung des Gewinners des Wettbewerbes mit der Planung direkt daran anschließen soll, wird die Ausloberin einen Realisierungswettbewerb durchführen. D.h., dass nach dem Auslobungsverfahren ein Verhandlungsverfahren mit nur einem Unternehmer (dem Gewinner) zur Vergabe eines Dienstleistungsauftrages durchgeführt wird.⁸⁴

Dritter Schritt:

Nun muss noch festgestellt werden, wie (nach welcher Wettbewerbsart) die Auslobung durchgeführt werden kann: Sind der Ausloberin mindestens drei geeignete Unternehmer aus der Region bekannt, so kann sie mit diesen einen geladenen Wettbewerb durchführen.⁸⁵ Es ist daher keine Bekanntmachung erforderlich.

8.2 Beurteilungskriterien

Um die regionalen Unternehmer verstärkt einzubeziehen, besteht auch die Möglichkeit geeignete Beurteilungskriterien⁸⁶ (insbesondere Hearingkriterien) festzulegen: »Qualität der Planung« mit einer Gewichtung ZK: 60% [Preis 40%].

Die Bieter haben ihre Planung durch das Schlüsselpersonal im Rahmen eines mündlichen Hearings zu präsentieren und Fragen zu beantworten. Die Bewertung wird durch eine dreiköpfige fachkundige Jury des Auftraggebers vorgenommen und verbal begründet.

	Punkte
Qualität der Planung	60
Bewertungsgesichtspunkt 1	
Qualität der Architektur, insbesondere Einpassung in das lokale Stadt- und Landschaftsbildung	50
Bewertungsgesichtspunkt 2	
Auftreten des Schlüsselpersonals, Schlüssigkeit der Ausführungen und Antworten	10

Diese Referenzen dürfen nicht bereits als Nachweis der Eignung vorgelegt worden sein!

8.3 Leistungskriterien

Die Zuschlagskriterien können auch als Teil der Leistungsbeschreibung in Form von Leistungskriterien formuliert werden, indem eine bestimmte Qualität der Planungsleistung und die Berücksichtigung lokaler Besonderheiten als Mindestanforderungen vorgeschrieben werden.

84 § 26 Abs 3 BVergG

85 §§ 39 iVm 154 Abs 7 BVergG

86 Wobei eine Gewichtung der Beurteilungskriterien im Vorhinein nicht erforderlich ist; ihre Reihung ist ausreichend

8.4 Weitere Anwendungsmöglichkeiten

Die genannten Zuschlagskriterien und Leistungskriterien können insbesondere auch bei der Vergabe folgender Gewerke und Aufträge herangezogen werden:

Berücksichtigung lokaler Besonderheiten / Lokale Kenntnisse:

Immer dort, wo einschlägige Kenntnisse zweckmäßig sind:

- _ Bauplanung (Kenntnis der regionale Bauvorschriften, der regionalen Bautradition, der örtlichen bodenmechanischen Gegebenheiten, Witterung, Klima)
- _ Dienstleistungen, wo Spezialkenntnisse der Befindlichkeiten der örtlichen Bevölkerung benötigt werden (Werbung, Marketing, PR)

9 Lieferauftrag: Straßendienstfahrzeuge für Winterdienst im Oberschwellenbereich

Ein Gemeindeverband beabsichtigt vier Straßenfahrzeuge für den Winterdienst zu beschaffen. Bei der Ausschreibung sollen Lebenszykluskosten berücksichtigt werden. Kosten insgesamt ca. 220.000 € ohne USt.

Kurzbeschreibung: Der Gemeindeverband wird die vier Straßenfahrzeuge getrennt in Losen ausschreiben, kurze Teilnahme- und Angebotsfristen sowie umweltfreundliche Leistungs- und Zuschlagskriterien wählen, um die Teilnahme regionaler Unternehmen zu fördern.⁸⁷

Extratipp: Das Einplanen von Lebenszykluskosten erlaubt bei der Beschaffung von Fahrzeugen erhebliche Einsparungen. Neben den Beschaffungskosten können der Energieverbrauch, die Wartungskosten und durch Ausfälle verursachte Kosten (z.B. für die Miete eines Ersatzgeräts) berücksichtigt werden.

9.1 Vergabe in Losen⁸⁸

Um besonders klein- und mittelständische Unternehmen der Region erreichen zu können, beabsichtigt der Gemeindeverband drei Lose (aufgeteilt nach Art des Straßenfahrzeugs) zu bilden und damit drei Lose zu vergeben:

Los	Wert in €
1 Schneeräumfahrzeuge	120.000
2 Streufahrzeug	80.000
3 Unimog (gebraucht)	20.000
Gesamtwert	220.000

⁸⁷ §§ 61ff BVergG

⁸⁸ Siehe genauer dazu unter Punkt I.4.3.

Um festzustellen, welche rechtlichen Bestimmungen bei der Vergabe dieser Aufträge anzuwenden sind, geht der Gemeindeverband schrittweise vor:

Erster Schritt:

Es ist der geschätzte Auftragswert zu bestimmen. Da es sich dabei um die Beschaffung gleichartiger⁸⁹ Lieferleistungen handelt, ist als geschätzter Auftragswert dieser einzelnen Lose der geschätzte Gesamtwert aller Lose anzusetzen⁹⁰ und zu prüfen, ob dieser Wert den Schwellenwert von 200.000 € (Grenze für EU-Oberschwellenbereich) erreicht oder nicht. Dies ist hier mit einem Gesamtwert von 220.000 € der Fall.

Hinweis: Die einzelnen »Lose« könnten nur dann getrennt – somit als selbständige Aufträge, für welche als geschätzter Auftragswert der Wert des einzelnen Loses gilt – vergeben werden, wenn es sich dabei um kein »Vorhaben« bzw. um keine »gleichartigen Leistungen« handelt. Dies wäre etwa dann der Fall, wenn sowohl der Bestell- als auch der Lieferzeitpunkt wesentlich abweicht oder der Bieterkreis für Streufahrzeuge ein anderer wäre als jener für Schneeräumfahrzeuge.

Folge: Es kommen daher auch bei getrennter Vergabe der einzelnen Lose, welche für sich allein betrachtet den Schwellenwert nicht erreichen, grundsätzlich die strengeren vergaberechtlichen Bestimmungen für den Oberschwellenbereich – wie etwa die Pflicht zur EU-weiten Bekanntmachung – zur Anwendung.⁹¹

Zweiter Schritt:

Dann prüft der Gemeindeverband die Losregelung um festzustellen, ob nicht ausnahmsweise Verfahren im Unterschwellenbereich gewählt werden können. Voraussetzung dafür:

- a) Der geschätzte Auftragswert des einzelnen Loses (ohne USt.) beträgt weniger als 80.000 € und
- b) die Summe der von der Stadt dafür ausgewählten Lose übersteigt 20 % des Wertes aller Lose (Gesamtwert) nicht.

Vorgehen dabei: Der Gemeindeverband berechnet, wie viel 20 % des geschätzten Gesamtwertes ausmachen. Dies sind hier 44.000 €. Dann prüft der Gemeindeverband welche jener Lose, deren geschätzter Auftragswert unter 80.000 € liegt, sie darin unterbringen kann. Siehe oben Tabelle zum Beispiel: Hier liegt nur Los 3 »Unimog« unter 80.000 €, dieses kann in den 44.000 € untergebracht werden.

Folge: Nur das Los 3 Unimog kann nach den grundsätzlich weniger strengen Bestimmungen für den Unterschwellenbereich (etwa maximal österreichweite Bekanntmachung) vergeben werden.

Dritter Schritt:

Dann stellt der Gemeindeverband fest, nach welcher Verfahrensart die einzelnen Lose jeweils vergeben werden können:

89 Gleichartige Leistung liegen dann vor, wenn von einem im Wesentlichen einheitlichen Bieterkreis nach den gleichen Fertigungsmethoden aus vergleichbaren Stoffen Erzeugnisse hergestellt werden, die einem im Wesentlichen einheitlichen oder gleichen oder ähnlichen Verwendungszweck dienen.

90 § 15 Abs 3 BVergG

91 § 15 Abs 4 BVergG

Lose im Oberschwellenbereich:

Die Lose 1 »Schneeräumfahrzeuge« und 2 »Streifahrzeuge« können nach der freien Wahl in einem offenen Verfahren (ohne zahlenmäßige Teilnehmerbeschränkung) oder in einem nicht offenen Verfahren mit EU-weiter Bekanntmachung mit mindestens fünf Unternehmern vergeben werden.⁹² Daneben kann aber lokalen Unternehmen die Bekanntmachung bzw. die Ausschreibungsunterlagen direkt (proaktiv) zugesendet werden, damit diese jedenfalls auf die Ausschreibung aufmerksam gemacht werden. Unter bestimmten strengen Voraussetzungen können diese Lose auch im Verhandlungsverfahren vergeben werden.⁹³

Los im Unterschwellenbereich:

Für Los 3 »Unimog« kommen folgende Verfahren in Frage:

- a) Verhandlungsverfahren mit österreichweiter Bekanntmachung mit mindestens drei Unternehmern⁹⁴ oder
- b) Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung⁹⁵
- c) Nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung, wobei der Gemeindeverband mindestens drei – insbesondere klein- und mittelständische – Unternehmer aus der Region zur Angebotsabgabe eingeladen darf,⁹⁶ oder
- d) Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung, wobei der Gemeindeverband mindestens drei – insbesondere klein- und mittelständische – Unternehmer aus der Region zur Angebotsabgabe eingeladen darf,⁹⁷ oder
- e) Direktvergabe,⁹⁸ d.h. Vergabe an einen Unternehmer aus der Region ohne Durchführung eines Vergabeverfahrens.

9.2 Kurze Teilnahme- und Angebotsfristen

Der Gemeindeverband darf zudem kurze Teilnahme- und Angebotsfristen wählen. So kann im EU-Oberschwellenbereich die Angebotsfrist⁹⁹ im offenen Verfahren auf mindestens 22 Tage verkürzt werden, wenn mindestens 52 Tage vorher¹⁰⁰ eine jährliche Vorinformation veröffentlicht wird.¹⁰¹

Zudem kann im EU-Oberschwellenbereich bei Verwendung und Übermittlung der einschlägigen Standardformulare auf elektronischem Weg (z.B. über lieferanzeiger.at) die Teilnahmefrist im nicht offenen Verfahren auf 30 Tage, die Angebotsfrist im nicht offenen Verfahren auf 28 Tage, und im offenen Verfahren auf 40 Tage verkürzt werden, wenn alle Unterlagen ab Bekanntmachung direkt elektronisch verfügbar sind.¹⁰² Veröffentlicht der Auftraggeber eine jährliche Vorinformation, so kann im Ergebnis die Angebotsfrist im EU-Oberschwellenbereich sogar bis auf 15 Tage verkürzt werden!

92 § 27 BVergG: Gilt für sämtliche Lose im OSB unabhängig von Höhe des geschätzten Auftragswerts

93 Die Voraussetzungen dafür sind in § 29 BVergG für Lieferaufträge festgelegt.

94 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Loses unter 200.000 € (= Unterschwellenbereich, siehe erster Schritt); § 38 Abs 1 BVergG

95 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Loses unter 130.000 €; § 41a Abs 2 Z 1 BVergG

96 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Loses unter 80.000 € (bis 31. 12. 2012: unter 100.000 €); § 37 Z 2 BVergG

97 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Loses unter 60.000 € (bis 31. 12. 2012: unter 100.000 €); § 38 Abs 2 Z 2 BVergG

98 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Loses unter 50.000 € (bis 31. 12. 2012: unter 100.000 €); § 41 Abs 2 Z 1 BVergG

99 Offenes Verfahren: Angebotsfrist 52 Tage; nicht offenes Verfahren: Teilnahmefrist 37 Tage, Angebotsfrist 40 Tage (§ 60 BVergG)

100 Vor Absendung der Bekanntmachung (§ 61 BVergG)

101 Höchstens 12 Monate vor dem Zeitpunkt der Absendung einer Bekanntmachung (§ 61 BVergG)

102 § 62 BVergG

Aus Gründen der Dringlichkeit können weitere Fristverkürzungen vorgenommen werden (z.B. Teilnahmefrist im nicht offenen Verfahren mindestens 10 bzw. 15 Tage, Angebotsfrist mindestens 10 Tage).¹⁰³ Gründe für die Dringlichkeit liegen bereits dann vor, wenn die Lieferung der (Schneeräum-) Fahrzeuge aufgrund des bevorstehenden Winterbeginns dringend erforderlich wird. Im EU-Unterschwellenbereich können die Fristen noch weiter verkürzt werden.¹⁰⁴

Hinweis: Der Gemeindeverband darf nach Absendung der Bekanntmachung des Auftrages gezielt und proaktiv lokale Anbieter auf das Vergabeverfahren aufmerksam machen und die Ausschreibungsunterlagen zusenden, wodurch lokalen Unternehmen die Teilnahme erleichtert werden kann.

9.3 Zuschlagskriterien

Um die regionalen Unternehmen verstärkt einzubeziehen, kann der Gemeindeverband¹⁰⁵ – neben der geeigneten Unterteilung eines Gesamtauftrages in mehrere Lose oder der geeigneten Wahl des Verfahrens – auch entsprechende Mussanforderungen in technischen Spezifikationen (Leistungskriterien), Eignungskriterien oder bei Wahl des Bestbieterprinzips neben dem Preis geeignete Zuschlagskriterien mit entsprechender Gewichtung festlegen.

Hinweis: Sollte sich eine Bestimmung der Ausschreibung (legal ob Leistungskriterium, Zuschlagskriterium, Eignungskriterium) wider Erwarten als rechtswidrig herausstellen, so bleibt sie trotzdem bestehen und ist anzuwenden,¹⁰⁶ wenn kein Bieter innerhalb von sieben Tagen vor Ablauf der Angebotsfrist diese Bestimmung bei der zuständigen Vergabekontrollbehörde anfechtet (sogenannte Präklusion rechtswidriger Ausschreibungsbestimmungen).¹⁰⁷

Achtung: Bei Beschaffung von Straßenfahrzeugen müssen¹⁰⁸ zumindest gewisse¹⁰⁹ betriebsbedingten Energie- und Umweltauswirkungen während der gesamten Lebensdauer berücksichtigt werden. Dies kann entweder

- a) in der technischen Spezifikation geschehen:
 - betriebsbedingte Energie- und Umweltauswirkungen als Mussanforderung vorsehen, oder
- b) bei Bewertung der Angebote festgelegt werden:
 - Energie- und Umweltauswirkungen als Qualitätskriterium nach Bestbieterprinzip (Bewertung Variante 1, siehe gleich unten) oder
 - Kosten dieser Auswirkungen über die gesamte Lebensdauer als Qualitätskriterium oder in den Preis einfließen lassen (Bewertung Variante 2).¹¹⁰

103 § 63 BVergG

104 §§ 66 und 67 BVergG

105 Jedes die Vergabe vorbereitende Organ des öffentlichen Auftraggebers bzw dessen vergebende Stelle.

106 Außer eine Billigst- oder Bestbieterermittlung ist unmöglich, dann ist der Widerruf der Ausschreibung zwingend.

107 Vgl. § 7 Abs 2 Vorarlberger Vergabenaufprüfungsgesetz

108 § 80 BVergG: Gilt auch für Miete und Leasing

109 Es sind dies Energieverbrauch, CO₂-Emissionen und Emissionen von Stickstoffoxiden, Nichtmethan-Kohlenwasserstoffen und Partikeln.

110 Berechnung der Kosten erfolgt gemäß § 80 Abs 4–7 BVergG.

Vergabe Los 1 Schneeräumfahrzeuge:

Erstes Qualitätskriterium »Betriebsbedingte Energie- und Umweltauswirkungen«

Bewertet wird die Unterschreitung gewisser Emissionsniveaus.¹¹¹

Gewichtung: 10 % [Preis 87 %, zweites Qualitätskriterium 3 %]

Grenzwerte	Punkte
Energieverbrauch (Kraftstoffverbrauch /Km) – maximal 33 MJ/Liter	10
CO ₂ -Emission mg/km – entsprechend/< Euro VI Grenzwert	5
CO ₂ -Emission mg/km – 10 % unter Euro VI Grenzwert	10
Stickstoffoxide, NMHC, Partikel – entsprechend/< Euro VI Grenzwerten	5
Stickstoffoxide, NMHC, Partikel – 10 % unter Euro VI Grenzwerten	10

Zweites Qualitätskriterium »Werkstättennähe«

Es wird dabei die Strecke von Einsatz/Lieferort zur nächsten Werkstätte für konkret angebotenes Schneeräumfahrzeug (Typ/Marke) bewertet und dieser eine relativ hohe Gewichtung zugeordnet. Gewichtung dieses ZK 3 % [Preis 87 %, erstes Qualitätskriterium 10 %]. Bewertet wird die Länge dieser Strecke:

Strecke	Punkte
weniger 10 km	3
weniger 20 km	2
weniger 30 km	1

Vergabe Los 2 Streufahrzeug:

(neben erstem Qualitätskriterium »Betriebsbedingte Energie- und Umweltauswirkungen«)

Zweites Qualitätskriterium »Kurze Lieferfrist für bevorstehenden Wintereinsatz«

Es wird dabei die Länge der Lieferfrist bewertet und dieser eine relativ hohe Gewichtung zuordnen.¹¹² Gewichtung dieses ZK 5 % [Preis 85 %, erstes Qualitätskriterium 10 %]

Lieferfrist	Punkte
6 Wochen	5
10 Wochen	3
20 Wochen	1

Anmerkung: Um zu verhindern, dass die Bieter nicht nur die Erfüllung der Zuschlagskriterien versprechen, sondern bei Auftragsdurchführung auch tatsächlich einhalten, sollte die Nichteinhaltung der versprochenen kurzen Lieferfristen, Werkstättennähe und geringen betriebsbedingten Energie- und Umweltauswirkungen mit Vertragsstrafen sanktioniert werden.

¹¹¹ Diese müssen jedenfalls unter dem gesetzlichen Emissionsniveau liegen (z.B. nach Euro 6 Norm, die noch nicht in Kraft getreten ist).

¹¹² Um Fahrzeiten und Fahrtkosten der städtischen Sammelfahrzeuge so gering als möglich zu halten.

9.4 Leistungskriterien

Die Zuschlagskriterien können auch als Teil der Leistungsbeschreibung in Form von Leistungskriterien formuliert werden, indem kurze Lieferfristen, Werkstättennähe (soweit sachlich gerechtfertigt) sowie geringe betriebsbedingte Energie- und Umweltauswirkungen vorgeschrieben werden.

9.5 Weitere Anwendungsmöglichkeiten

Die genannten Zuschlagskriterien und Leistungskriterien können insbesondere auch bei der Vergabe folgender Gewerke und Aufträge herangezogen werden:

Kurze Lieferfrist für bevorstehenden Wintereinsatz

Wenn Dringlichkeit sachlich gerechtfertigt: Einsatz zu bestimmtem Termin erforderlich

Betriebsbedingte Energie- und Umweltauswirkungen

Bei Beschaffung jeder Art von Straßenfahrzeug verpflichtend;¹¹³ bei Aufträgen mit hohem Verkehrsanfall zweckmäßig:

- _ Rohstofflieferungen (Betreiben Biomasseanlage usw.)
- _ Abtransport Aushub, Abfall (Ausbaggerung von Teich usw.)
- _ Regelmäßige Lieferleistungen (Frischlebensmittellieferungen, Treibstofflieferungen usw.)
- _ Dienstleistungsaufträge, die täglich oder zumindest oft erbracht werden (Reinigung, Bewachung usw.)

Werkstättennähe

Wenn Reparatur/Wartung nicht von Auftrag umfasst: Lieferleistungen aller Art, wenn der Auftraggeber die regelmäßige Wartung und / oder Reparaturen selbst organisieren muss

9.6 Lebenszykluskosten

Lebenszykluskosten können bei den Zuschlagskriterien und bei den Leistungskriterien berücksichtigt werden. Bei Sonderfahrzeugen kann es sinnvoll sein, den angestrebten Kraftstoffverbrauch zu vereinbaren. Wird dieser über- bzw. unterschritten, kommt es zu Pönalezahlungen bzw. Bonuszahlungen an den Lieferanten. Wartungskosten können durch Pauschalierungen im Vertrag berücksichtigt werden (z.B. ein fester Betrag für die Wartung während der ersten 60.000 Betriebskilometer). Für Ausfälle kann vereinbart werden, dass der Lieferant ein Pönale zu zahlen hat, wenn die Dauer oder Häufigkeit der Ausfälle eine bestimmte Schwelle überschreitet. Voraussetzung für die erfolgreiche Berücksichtigung von Lebenszykluskosten sind wiederum ein genaues Verständnis der beabsichtigten Nutzung und ein Verständnis des Marktes. Geeignete Vereinbarungen über Vertragsstrafen (Pönale) und Bonusregelungen in den Verträgen stellen sicher, dass die Vertragspartner die vereinbarten Ziele auch ernst nehmen; bei langfristigen Vereinbarungen ist besonders auf geeignete Wertsicherungsklauseln zu achten.

10 Rahmenvertrag: Abfallentsorgung im Oberschwellenbereich

Eine Stadt will die Übernahme und Verwertung von Restmüll, Glas und Plastik sowie Altpapier für die nächsten fünf Jahre vergeben. Die Kosten dafür betragen insgesamt circa 400.000 € ohne USt. (Zur richtigen Berechnung des Auftragswerts siehe gleich unter »erster Schritt«).

Kurzbeschreibung: Die Stadt teilt den Auftrag in drei Lose und wählt kurze Angebotsfristen, um die Teilnahme regionaler Unternehmen zulässig zu fördern, bewertet die Umweltgerechtigkeit kurzer Transportwege von lokalen Anbietern; darüber behält sie sich eine endgültige Gewichtung dieses Zuschlagskriteriums bis zum Zeitpunkt der Angebotsbewertung zugunsten lokaler Anbieter vor.

10.1 Vergabe in Losen¹¹⁴

Um auch kleineren und mittelständischen Unternehmen die Teilnahme am Vergabeverfahren zu ermöglichen, beabsichtigt die Stadt eine Unterteilung in Lose. Die Stadt ist dabei weitgehend frei, in welche Lose sie den Auftrag teilt, soweit die Loseilung nicht zu einer unsachlichen Beschränkung des Wettbewerbs führt. Hier ist die Einteilung nach unterschiedlicher Spezialisierung der Abfallentsorger sinnvoll: Die Stadt teilt die zu beschaffenden Leistungen daher nach Abfallart in drei Lose, welche jeweils als Rahmenvertrag vergeben werden: 1. Rahmenvertrag Restmüll, 2. Rahmenvertrag Glas und Plastik und 3. Rahmenvertrag Altpapier.

Erster Schritt:

Zuerst stellt die Stadt fest, ob der geschätzte Auftragswert aller Lose den Schwellenwert von 200.000 € ohne USt. (Grenze für EU-Oberschwellenbereich) erreicht oder nicht:

Da es sich jeweils um einen befristeten Auftrag mit einer Laufzeit von mehr als 48 Monaten (siehe Sachverhalt: Fünf Jahre) handelt,¹¹⁵ ist dazu das 48-fache des zu leistenden Monatsentgelts anzusetzen. Das ergibt:

Lose	Wert in €
1. Rahmenvertrag Restmüll	200.000
2. Rahmenvertrag Glas und Plastik	130.000
3. Rahmenvertrag Altpapier	70.000
Gesamtwert	400.000

Da es sich dabei um die Beschaffung gleichartiger¹¹⁶ Lieferleistungen handelt, ist als geschätzter Auftragswert dieser einzelnen Lose der geschätzte Gesamtwert aller Lose – somit 400.000 € ohne USt. – anzusetzen.¹¹⁷

Folge: Es kommen daher auch bei getrennter Vergabe der einzelnen Lose, welche für sich allein betrachtet den Schwellenwert nicht erreichen (siehe gleich unten), grundsätzlich die strengereren vergaberechtlichen Bestimmungen für den Oberschwellenbereich – wie etwa die Pflicht zur EU-weiten Bekanntmachung – zur Anwendung.¹¹⁸

¹¹⁴ Siehe genauer dazu unter Punkt I.4.3.

¹¹⁵ § 16 Abs 2 Z 2 2. Fall BVergG

¹¹⁶ Auch wenn sich die Leistungen je Los geringfügig unterscheiden: Gleichartige Leistung liegen dann vor, wenn von einem im Wesentlichen einheitlichen Bieterkreis nach den gleichen Fertigungsmethoden aus vergleichbaren Stoffen Erzeugnisse hergestellt werden, die einem im Wesentlichen einheitlichen oder gleichen oder ähnlichen Verwendungszweck dienen.

¹¹⁷ § 16 Abs 4 BVergG

¹¹⁸ § 16 Abs 5 BVergG

Zweiter Schritt:

Dann prüft die Stadt die Losregelung um festzustellen, ob nicht ausnahmsweise Verfahren im Unterschwellenbereich gewählt werden können.¹¹⁹ Voraussetzung dafür:

- a) Der geschätzte Auftragswert des einzelnen Loses (ohne USt.) beträgt weniger als 80.000 € und
- b) die Summe der von der Stadt dafür ausgewählten Lose übersteigt 20 % des Wertes aller Lose (Gesamtwert) nicht.

Vorgehen dabei: Die Stadt berechnet, wie viel 20 % des geschätzten Gesamtwertes ausmachen. Dies sind hier 80.000 €. Dann prüft die Stadt welche jener Lose, deren geschätzter Auftragswert unter 80.000 € liegt, sie darin unterbringen kann (siehe oben Tabelle zum Beispiel: Nur Los 3 Rahmenvertrag Altpapier liegt unter 80.000 € und übersteigt damit 80.000 € auch nicht.

Folge: Nur das Los 3 »Rahmenvertrag Altpapier« kann nach den grundsätzlich weniger strengen Bestimmungen für den Unterschwellenbereich (etwa maximal österreichweite Bekanntmachung) vergeben werden.

Dritter Schritt:

Dann stellt die Stadt fest, nach welcher Verfahrensart die einzelnen Rahmenverträge jeweils vergeben werden können:

Lose im Oberschwellenbereich

Die Lose 1 »Rahmenvertrag Restmüll« und 2 »Rahmenvertrag Glas und Plastik« können nach der freien Wahl der Stadt in einem offenen Verfahren (ohne zahlenmäßige Teilnehmerbeschränkung) oder in einem nicht offenen Verfahren mit EU-weiter Bekanntmachung mit mindestens fünf Unternehmern vergeben werden.¹²⁰

Lose im Unterschwellenbereich

Für Los 3 »Rahmenvertrag Altpapier« kommen auch folgende Verfahren in Frage:

- a) Verhandlungsverfahren mit österreichweiter Bekanntmachung mit mindestens drei Unternehmern,¹²¹ oder
- b) Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung,¹²² oder
- c) Nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung,¹²³ wobei die Stadt mindestens drei – insbesondere klein- und mittelständische – Unternehmer aus der Region zur Angebotsabgabe eingeladen darf, oder
- d) bei Verfahrenseinleitung bis zum 31. 12. 2012: Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung,¹²⁴ wobei die Stadt mindestens drei – insbesondere klein- und mittelständische – Unternehmer aus der Region zur Angebotsabgabe eingeladen darf, oder
- e) bei Verfahrenseinleitung bis zum 31. 12. 2012: Direktvergabe,¹²⁵ d.h. Vergabe an einen Unternehmer aus der Region ohne Durchführung eines Vergabeverfahrens.

119 § 16 Abs 5 BVergG 2006

120 § 27 BVergG: Gilt für sämtliche Lose im OSB unabhängig von Höhe des geschätzten Auftragswerts

121 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Loses unter 200.000 € (= Unterschwellenbereich, siehe erster Schritt); § 38 Abs 1 BVergG

122 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Loses unter 130.000 €; § 41a Abs 2 Z 1 BVergG

123 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Loses unter 80.000 € (bis 31. 12. 2012: unter 100.000 €); § 37 Z 2 BVergG

124 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Loses unter 60.000 € (bis 31. 12. 2012: unter 100.000 €); § 38 Abs 2 Z 2 BVergG

125 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Loses unter 50.000 € (bis 31. 12. 2012: unter 100.000 €); § 41 Abs 2 Z 1 BVergG

10.2 Kurze Teilnahme- und Angebotsfristen

Die Stadt darf zudem kurze Teilnahme- und Angebotsfristen wählen. So kann im EU-Oberschwellenbereich die Angebotsfrist¹²⁶ im offenen Verfahren auf mindestens 22 Tage verkürzt werden, wenn mindestens 52 Tage vorher¹²⁷ eine jährliche Vorinformation veröffentlicht wird.¹²⁸

Zudem kann im EU-Oberschwellenbereich bei Verwendung und Übermittlung der einschlägigen Standardformulare auf elektronischem Weg (z.B. über lieferanzeiger.at) die Teilnahmefrist im nicht offenen Verfahren auf 30 Tage, die Angebotsfrist im nicht offenen Verfahren auf 28 Tage, und im offenen Verfahren auf 40 Tage verkürzt werden, wenn alle Unterlagen ab Bekanntmachung direkt elektronisch verfügbar sind.¹²⁹ Veröffentlicht der Auftraggeber eine jährliche Vorinformation, so kann im Ergebnis die Angebotsfrist im EU-Oberschwellenbereich sogar auf bis auf 15 Tage verkürzt werden! Aus Gründen der Dringlichkeit können weitere Fristverkürzungen vorgenommen werden (z.B. Teilnahmefrist im nicht offenen Verfahren mindestens 10 bzw. 15 Tage, Angebotsfrist mindestens 10 Tage).¹³⁰ Außerdem können im EU-Unterschwellenbereich die Fristen noch weiter verkürzt werden.¹³¹

Hinweis: Die Stadt darf nach Absendung der Bekanntmachung des Auftrages gezielt und proaktiv lokale Anbieter auf das Vergabeverfahren aufmerksam machen und die Ausschreibungsunterlagen zusenden, wodurch lokalen Unternehmern die Teilnahme erleichtert werden kann.

10.3 Zuschlagskriterien

Um die regionalen Unternehmen verstärkt einzubeziehen, hat die Stadt auch die Möglichkeit etwa bei Wahl des Bestbieterprinzips neben dem Preis geeignete Zuschlagskriterien mit entsprechender Gewichtung festzulegen.

Vergabe Los 1 Rahmenvertrages Restmüll:

Zuschlagskriterium »Umweltgerechtigkeit der Transportwege«

Es wird dabei die Strecke der Abfalltransporte bewertet und dieser eine relativ hohe Gewichtung zugeordnet. Gewichtung dieses ZK 10% [Gewichtung Preis: 90%]. Bewertet wird die Länge des Transportweges (= Strecke zwischen Stadtgrenze und Deponie bzw. Entsorgungsanlage).

Strecke	Punkte
max. 10 km	3
max. 20 km	2

126 Offenes Verfahren: Angebotsfrist 52 Tage; nicht offenes Verfahren: Teilnahmefrist 37 Tage, Angebotsfrist 40 Tage (§ 60 BVergG)

127 Vor Absendung der Bekanntmachung (§ 61 BVergG)

128 Höchstens 12 Monate vor dem Zeitpunkt der Absendung einer Bekanntmachung (§ 61 BVergG)

129 § 62 BVergG

130 § 63 BVergG

131 §§ 66 und 67 BVergG

Zusätzlich werden auch Emissionswerte der eingesetzten Transportfahrzeuge bewertet:

Grenzwerte	Punkte
CO ₂ -Emission mg/km – entsprechend/< Euro VI Grenzwert	1
CO ₂ -Emission mg/km – 10 % unter Euro VI Grenzwert	1,5
Stickstoffoxide, NMHC, Partikel – entsprechend/< Euro VI Grenzwerten	1
Stickstoffoxide, NMHC, Partikel – 10 % unter Euro VI Grenzwerten	1,5

Technische Prüfung der Beispieldaten erforderlich

Für das Zuschlagskriterium »Umweltgerechtigkeit der Transportwege« könnte etwa auch eine Marge¹³² – also eine Gewichtung dieses Zuschlagskriteriums innerhalb einer Bandbreite festgelegt werden. Die Größe der Marge wird abhängig von der Art der auszuscheidenden Leistung festzusetzen, in der Regel jedoch sehr klein sein. Diese Bandbreite muss angemessen sein. Die Stadt ist dann bei der Angebotsbewertung berechtigt, die tatsächliche Gewichtung dieses Zuschlagskriteriums innerhalb der angegebenen Bandbreite festzulegen – und damit gegebenenfalls auch einen Bietersturz zugunsten eines Anbieters mit lokaler Deponie vorzunehmen.

Anmerkung: Um zu verhindern, dass die Bieter nicht nur die Erfüllung der Zuschlagskriterien versprechen, sondern bei Auftragsdurchführung auch tatsächlich einhalten, sollte die Nichteinhaltung der versprochenen Umweltgerechtigkeit mit Vertragsstrafen sanktioniert werden.

10.4 Leistungskriterien

Die Zuschlagskriterien können auch als Teil der Leistungsbeschreibung in Form von Leistungskriterien formuliert werden, indem eine bestimmte Ortsnähe der Deponie (soweit sachlich gerechtfertigt) bzw. Höchstwerte für Schadstoffemissionen als Mindestanforderungen vorgeschrieben werden.

10.5 Präklusion

Sollte sich eine Bestimmung der Ausschreibung (egal ob Leistungskriterium, Zuschlagskriterium, Eignungskriterium) wider Erwarten als rechtswidrig herausstellen, so bleibt sie trotzdem bestehen und ist anzuwenden,¹³³ wenn kein Bieter innerhalb von sieben Tagen vor Ablauf der Angebotsfrist diese Bestimmung beim zuständigen Vergabekontrollbehörde anfechtet (sogenannte Präklusion rechtswidriger Ausschreibungsbestimmungen).¹³⁴

Hinzuweisen ist auch darauf, dass in Österreich keine amtswegige Kontrolle der Vergabe öffentlicher Aufträge besteht.

10.6 Weitere Anwendungsmöglichkeiten

Die genannten Zuschlagskriterien und Leistungskriterien können insbesondere auch bei der Vergabe folgender Gewerke und Aufträge herangezogen werden:

132 § 79 Abs 3 BVergG

133 Außer eine Billigst- oder Bestbieterermittlung ist unmöglich, dann ist der Widerruf der Ausschreibung zwingend.

134 Vgl. § 7 Abs 2 Vorarlberger Vergabenaufprüfungsgesetz

Umweltgerechtigkeit der Transportwege

Bei Aufträgen mit hohem Verkehrsanfall

- _ Rohstofflieferungen (Betreiben Biomasseanlage usw.)
- _ Abtransport Aushub, Abfall (Ausbaggerung von Teich usw.)
- _ Regelmäßige Lieferleistungen (Frischlebensmittellieferungen, Treibstofflieferungen usw.)
- _ Dienstleistungsaufträge, die täglich oder zumindest oft erbracht werden (Reinigung, Bewachung usw.)

11 Lieferauftrag Frischlebensmittel – Rahmenvereinbarung im Oberschwollenbereich

Eine Krankenanstalt will die Belieferung von zwei Kantinen sowie eines Cafes mit Frischlebensmitteln für die Dauer von zwei Jahren vergeben. Kosten insgesamt ca. 540.000€ ohne USt. (zur Berechnung siehe gleich unter »erster Schritt«).

Kurzbeschreibung: Die Krankenanstalt wird den Auftrag in Lose teilen, eine kurze Lieferzeit sowie die Beschäftigung von Personen im Ausbildungsverhältnis bewerten.

11.1 Vergabe in Losen¹³⁵

Um auch kleineren und mittelständischen Unternehmen die Teilnahme am Vergabeverfahren zu ermöglichen, teilt die Krankenanstalt die zu liefernden Frischlebensmittel in Lose auf. Die Krankenanstalt ist dabei weitgehend frei, in welche Lose sie den Auftrag teilt, soweit die Loseilung nicht zu einer unsachlichen Beschränkung des Wettbewerbs führt. Hier ist die Unterteilung nach unterschiedlicher Spezialisierung der Frischlebensmittellieferanten einerseits und nach örtlichen Kriterien andererseits sinnvoll:

Los	Wert in €
1 Kantine Nord Backwaren/Milchprodukte	120.000
2 Kantine Nord Gemüse/Obst	110.000
3 Kantine Süd Backwaren/Milchprodukte	130.000
4 Kantine Süd Gemüse/Obst	90.000
5 Cafe Backwaren/Milchprodukte	55.000
6 Cafe Gemüse/Obst	35.000
Geschätzter Gesamtwert	540.000

Um eine Vielzahl an Unternehmen zu erreichen, soll je Los eine Rahmenvereinbarung mit je einem Unternehmer¹³⁶ geschlossen werden. Besonderer Vorteil der Rahmenvereinbarung ist, dass keine Abnahmeverpflichtung seitens der Krankenanstalt besteht und dass während der Laufzeit der Rahmenvereinbarung auch Änderungen (z.B. Lieferung anderer Lebensmittel) mit dem Auftragnehmer vereinbart werden dürfen.

¹³⁵ Siehe genauer dazu unter Punkt I.4.3.

¹³⁶ Eine Rahmenvereinbarung ist eine Vereinbarung ohne Abnahmeverpflichtung, durch welche die Bedingungen für die Aufträge festgelegt werden (siehe § 25 Abs 7 BVergG).

Erster Schritt

Zuerst ist festzustellen, ob der geschätzte Auftragswert aller Lose den Schwellenwert von 200.000 € (Grenze für EU-Oberschwellenbereich) erreicht oder nicht. Da es sich um befristete Aufträge mit einer Laufzeit von mehr als 12 Monaten (siehe Sachverhalt: zwei Jahre) handelt,¹³⁷ ist dazu der geschätzte Gesamtbetrag der während der Vertragsdauer voraussichtlichen zu leistenden Entgelte einschließlich des geschätzten Restwertes heranzuziehen.

Da es sich bei den Losen Backwaren/Milchprodukte (Lose 1, 3 und 5) sowie den Losen Gemüse/Obst (Lose 2, 4 und 6) um die Beschaffung gleichartiger¹³⁸ Lieferleistungen handelt, ist als geschätzter Auftragswert dieser einzelnen Lose der geschätzte Gesamtwert aller gleichartigen Lose – somit für die Lose Backwaren/Milch 305.000 € und für die Lose Gemüse/Obst 235.000 € anzusetzen.¹³⁹

Folge: Es kommen daher auch bei getrennter Vergabe der einzelnen Lose, welche für sich allein betrachtet den Schwellenwert nicht erreichen (siehe oben), grundsätzlich die strengeren vergaberechtlichen Bestimmungen für den Oberschwellenbereich – wie etwa die Pflicht zur EU-weiten Bekanntmachung – zur Anwendung.¹⁴⁰

Zweiter Schritt:

Dann prüft die Krankenanstalt die Losregelung¹⁴¹ um festzustellen, ob nicht ausnahmsweise Verfahren im Unterschwellenbereich gewählt werden können. Voraussetzung dafür:

- a) Der geschätzte Auftragswert des einzelnen Loses (ohne USt.) beträgt weniger als 80.000 € und
- b) die Summe der von der Krankenanstalt dafür ausgewählten Lose übersteigt 20 % des Wertes aller Lose (Gesamtwert) nicht.

Gleichartige Lose Backwaren/Milchprodukte

Die Krankenanstalt berechnet, wie viel 20 % des geschätzten Gesamtwertes ausmachen. Dies sind hier 61.000 €. Dann prüft die Krankenanstalt welche jener Lose, deren geschätzter Auftragswert unter 80.000 € liegt, sie darin unterbringen kann (siehe oben Tabelle zum Beispiel: Nur das Los 5 Cafe Backwaren/Milchprodukte liegt unter 80.000 €). Falls die Krankenanstalt nicht alle dieser »kleinen« Lose unterbringen könnte, müsste sie entscheiden, welche »kleinen« Lose von der Ausnahmeregelung profitieren sollten und welche nicht. Dies ist hier nicht nötig, da das einzige »kleine« Los untergebracht werden kann.

Gleichartige Lose Gemüse/Obst

Die Krankenanstalt berechnet, wie viel 20 % des geschätzten Gesamtwertes ausmachen. Dies sind hier 47.000 €. Dann prüft die Krankenanstalt welche jener Lose, deren geschätzter Auftragswert unter 80.000 € liegt, sie darin unterbringen kann (siehe oben Tabelle zum Beispiel: Nur das Los 6 Cafe Gemüse/Obst liegt unter 80.000 € und kann auch in den 20 % untergebracht werden).

137 § 15 Abs 1 Z 2 BVergG

138 Auch wenn sich die Leistungen je Los geringfügig unterscheiden: Gleichartige Leistung liegen dann vor, wenn von einem im Wesentlichen einheitlichen Bieterkreis nach den gleichen Fertigungsmethoden aus vergleichbaren Stoffen Erzeugnisse hergestellt werden, die einem im Wesentlichen einheitlichen oder gleichen oder ähnlichen Verwendungszweck dienen.

139 § 15 Abs 3 BVergG. Erreicht der geschätzte Gesamtwert als Auftragswert den Schwellenwert hingegen nicht, so gelten die Bestimmungen des BVergG für die Vergabe von Lieferaufträgen im USB (§ 15 Abs 5 BVergG)

140 § 15 Abs 4 BVergG

141 § 15 Abs 4 BVergG

Folge: Nur das Los 5 Cafe Backwaren/Milchprodukte kann von den gleichartigen Losen Backwaren/Milchprodukte und nur das Los 6 Cafe Gemüse/Obst kann von den gleichartigen Losen Gemüse/Obst nach den grundsätzlich weniger strengen Bestimmungen für den Unterschwellenbereich (etwa maximal österreichweite Bekanntmachung) vergeben werden.

Dritter Schritt

Dann wird festgestellt, nach welcher Verfahrensart die einzelnen Rahmenvereinbarungen (= Lose) jeweils vergeben werden können:

Lose im Oberschwellenbereich

Die Rahmenvereinbarungen zu den Losen 1 bis 4: können im offenen Verfahren (ohne zahlenmäßige Teilnehmerbeschränkung) oder im nicht offenen Verfahren mit EU-weiter Bekanntmachung mit mindestens fünf Unternehmern vergeben werden.¹⁴² Aufgrund dieser Rahmenvereinbarungen kann dann entweder direkt nach Abgabe eines Angebotes eine Leistung von einem Unternehmer bezogen werden oder aber jeweils zur Angebotsabgabe für einen konkreten Auftrag aufgerufen werden.¹⁴³

Lose im Unterschwellenbereich

Die restlichen Lose (Los 5 »Cafe Backwaren/Milchprodukte« und Los 6 »Cafe Gemüse/Obst«) können auch in einem Verhandlungsverfahren mit oder ohne (österreichweiter) Bekanntmachung, in einem nicht offenen Verfahren ohne Bekanntmachung, in der Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung oder in der Direktvergabe¹⁴⁴ vergeben werden.¹⁴⁵

11.2 Zuschlagskriterien

Um die regionalen Unternehmer verstärkt einzubeziehen, können auch entsprechende Mussanforderungen in technischen Spezifikationen (Leistungskriterien), Eignungskriterien oder – bei Wahl des Bestbieterprinzips – neben dem Preis geeignete Zuschlagskriterien mit entsprechender Gewichtung festgelegt werden.

Vergabe Los 1 »Kantine Nord Backwaren/Milchprodukte«

1. Qualitätskriterium »Lieferzeit«

Es wird die Anfahrtszeit für Lieferungen bewertet, die aufgrund der Eigenschaft der zu liefernden Produkte als frische (Grund-)Lebensmittel und kurzfristiger Bedarfsschwankungen (Umfang der Bettenbelegung) so kurz als möglich sein soll. Gewichtung dieses ZK: 5 % [Gewichtung Preis: 92 %, zweites Qualitätskriterium 3 %]. Bewertet wird die Strecke zwischen Produktionsbetrieb und Lieferort.

Strecke	Punkte
< 15 km	5
< 35 km	2

¹⁴² § 27 BVergG: Gilt für sämtliche Lose im OSB unabhängig von Höhe des geschätzten Auftragswerts

¹⁴³ § 32 BVergG

¹⁴⁴ Direktvergabe ab 1. 1. 2013 nur unter 50.000€.

¹⁴⁵ § 40 BVergG: Geschätzter Auftragswert des einzelnen Loses unter 200.000€ (= Unterschwellenbereich, siehe erster Schritt)

2. Qualitätskriterium: »Beschäftigung von Personen im Ausbildungsverhältnis«

Es wird die Beschäftigung von Personen im Ausbildungsverhältnis (insbesondere Lehrlinge) bewertet: Gewichtung 3% [Gewichtung Preis: 92%, erstes Qualitätskriterium 5%]

Bewertet wird die Anzahl der Personen in einem Ausbildungsverhältnis, welche bei Auftragsausführung zum Einsatz kommen werden.

Anzahl Personen	Punkte
Mehr als 2 Personen	2
1 Person	1

Anmerkung: Die Häufigkeit von Personen im Ausbildungsverhältnis (insb. Lehrlinge) kann von Gewerk zu Gewerk stark differieren. Beispieldaten jedenfalls prüfen!

Anmerkung: Um zu verhindern, dass die Bieter nicht nur die Erfüllung der Zuschlagskriterien versprechen, sondern bei Auftragsdurchführung auch tatsächlich einhalten, sollte die Nichteinhaltung der versprochenen Leistungszeit sowie die versprochene Beschäftigung von Personen im Ausbildungsverhältnis mit Vertragsstrafen sanktioniert werden.

11.3 Leistungskriterien

Die Zuschlagskriterien können auch als Teil der Leistungsbeschreibung in Form von Leistungskriterien formuliert werden, indem eine bestimmte Leistungszeit sowie die Beschäftigung von Personen im Ausbildungsverhältnis als Mindestanforderungen vorgeschrieben werden.

11.4 Weitere Anwendungsmöglichkeiten

Die genannten Zuschlagskriterien und Leistungskriterien können insbesondere auch bei der Vergabe folgender Gewerke und Aufträge herangezogen werden:

Leistungszeit

Immer dort, wo rasche Anwesenheit des Auftragnehmers wichtig ist und Ausfälle große Auswirkungen (Kosten, Gefährdung usw.) hätten:

- _ Wartung, welche über Fernwartung hinausgeht: IT-Bereich (insbesondere in Krankenhäusern und Geriatriezentren, Kraftwerke), Versorgungssysteme (Trinkwassernetz, Abwasserreinigungsanlage usw.), Stromversorgung (Verkehrsleitanlagen, Straßenbeleuchtung) usw.
- _ Lieferaufträge, bei denen die Lieferzuverlässigkeit äußerst wichtig ist (z.B. Medikamente an Krankenhäuser, frische Lebensmittel an Schulen und Kindergärten usw.)
- _ Dienstleistungen, wo Reaktionszeit wichtig ist (Schneeräumdienst, Bewachung usw.)

Beschäftigung von Personen im Ausbildungsverhältnis

In jenen Gewerken, zu welchen Lehrberufe (z.B. Dachdecker, Elektroinstallateur, Baumeister) oder sonstige Ausbildungsverhältnisse (Lehrgänge, Studien). Anmerkung: Die Häufigkeit von Personen im Ausbildungsverhältnis (insb. Lehrlinge) kann von Gewerk zu Gewerk stark differieren. Beispieldaten jedenfalls prüfen!

12 Bewachung von Amtsgebäuden – Nicht prioritärer Dienstleistungsauftrag

Eine Gemeinde will die Bewachung der Amtsgebäude auf ein Jahr vergeben. Kosten insgesamt ca. 120.000 € ohne USt. (zur Berechnung siehe gleich unter »erster Schritt«).

Kurzbeschreibung: Die Gemeinde führt ein formfreies Verfahren mit Bekanntmachung in einem elektronischen Publikationsmedium mit mehreren Unternehmern aus der Region durch und bewertet die Einsatzzeit und die Umweltgerechtigkeit (Emissionswerte) der Kontrollfahrten.

12.1 Geschätzter Auftragswert und Vergabeverfahren

Erster Schritt:

Zuerst ist festzustellen, ob eine so genannte »nicht prioritäre« Dienstleistung¹⁴⁶ vorliegt. Bewachungsleistungen sind – genauso wie Dienstleistungen im Gesundheits-, Sozial- und Veterinärbereich (z.B. Hauskrankenpflege), Unterrichtswesen und Berufsausbildung, Erholung, Kultur und Sport – als »nicht prioritäre« Dienstleistung zu qualifizieren.

Folge: Die Vergabe kann daher dem stark vereinfachten Vergaberegime für »nicht prioritäre Dienstleistungsaufträge« folgen.¹⁴⁷

Zweiter Schritt:

Dann wird die Gemeinde den geschätzten Auftragswert feststellen. Da es sich um einen befristeten Auftrag mit einer Laufzeit von höchstens 48 Monaten handelt, ist der geschätzte Gesamtwert für die Laufzeit des Vertrages anzunehmen.¹⁴⁸ Der geschätzte Auftragswert beträgt daher 120.000 € (und liegt damit im EU-Unterswellenbereich¹⁴⁹).

Folge: Die Gemeinde darf ein weitgehend formfreies Verfahren mit mehreren Unternehmern aus der Region durchführen, bei welchem »nur« ein angemessener Grad an Öffentlichkeit zu gewährleisten ist (§ 141 Abs 2 BVergG), wenn dies aufgrund des Wertes und des Gegenstandes erforderlich erscheint. Dies bedeutet, dass eine Bekanntmachung in einem lokalen Medium ausreichend sein kann, falls der Auftrag voraussichtlich nur für Unternehmer in der Region interessant ist; kann der Auftrag darüber hinaus aber auch überregionale Bedeutung haben – wie bei einem Auftrag über 120.000 € anzunehmen ist – ist die Bekanntmachung in dem per Verordnung der Landesregierung festgelegten elektronischen Publikationsmedium zu veröffentlichen.¹⁵⁰

146 § 6 iVm Anhang IV Kat 23 BVergG

147 § 141 BVergG

148 § 16 Abs 2 Z 2 BVergG

149 Schwellenwert für Liefer- und Dienstleistungsaufträge: 200.000 € ohne USt.

150 § 141 Abs 4 BVergG

12.2 Zuschlagskriterien

Um die regionalen Unternehmer verstärkt einzubeziehen, können bei Wahl des Bestbieterprinzips neben dem Preis geeignete Zuschlagskriterien mit entsprechender Gewichtung festgelegt werden.

Vergabe des Auftrages:

1. Zuschlagskriterium »Einsatzzeit«

Es wird die Einsatzzeit für stillen Alarm bewertet, die so kurz als möglich sein soll. Gewichtung dieses ZK: 5 % [Gewichtung Preis: 92 %, zweites Qualitätskriterium 3%]. Bewertet wird die zugesagte maximale Zeitdauer zwischen Einlangen des stillen Alarms beim Auftragnehmer bis zum Einlangen beim Einsatzort.

Zeitdauer	Punkte
< 15 min	5
< 25 min	2

2. Zuschlagskriterium »Umweltgerechtigkeit der Kontrollfahrten«

Bewertet werden die Emissionswerte der für die täglichen Kontrollfahrten des Wachpersonals eingesetzten Kontrollfahrzeuge. Gewichtung dieses ZK 3% [Gewichtung Preis: 92 %, erstes Qualitätskriterium 5%]:

Grenzwerte	Punkte
CO ₂ -Emission mg/km – entsprechend/< Euro VI Grenzwert	1
CO ₂ -Emission mg/km – 10 % unter Euro VI Grenzwert	1,5
Stickstoffoxide, NMHC, Partikel – entsprechend/< Euro VI Grenzwerten	1
Stickstoffoxide, NMHC, Partikel – 10 % unter Euro VI Grenzwerten	1,5

Technische Prüfung der Beispieldaten erforderlich

Anmerkung: Um zu verhindern, dass die Bieter nicht nur die Erfüllung der Zuschlagskriterien versprechen, sondern bei Auftragsdurchführung auch tatsächlich einhalten, sollte die Nichteinhaltung der versprochenen Einsatzzeit bzw. versprochenen Maximalmissionswerte mit Vertragsstrafen sanktioniert werden.

12.3 Leistungskriterien

Die Zuschlagskriterien können auch als Teil der Leistungsbeschreibung in Form von Leistungskriterien formuliert werden, indem eine bestimmte Mindest-Einsatzzeit und maximale Emissionswerte als Mindestanforderungen vorgeschrieben werden.

12.4 Weitere Anwendungsmöglichkeiten

Die genannten Zuschlagskriterien und Leistungskriterien können insbesondere auch bei der Vergabe folgender Gewerke und Aufträge herangezogen werden:

Einsatzzeit

Immer dort, wo rasche Anwesenheit des Auftragnehmers wichtig ist und Ausfälle große Auswirkungen (Kosten, Gefährdung usw.) hätten:

- _ Wartung, welche über Fernwartung hinausgeht: IT-Bereich (insbesondere in Krankenhäusern und Geriatriezentren, Kraftwerke), Versorgungssysteme (Trinkwassernetz, Abwasserreinigungsanlage usw.), Stromversorgung (Verkehrsleitanlagen, Straßenbeleuchtung) usw.
- _ Lieferaufträge, bei denen die Lieferzuverlässigkeit äußerst wichtig ist (z.B. Medikamente an Krankenhäuser, frische Lebensmittel an Schulen und Kindergärten usw.)
- _ Dienstleistungen, wo Reaktionszeit wichtig ist (Schneeräumdienst, Bewachung usw.)

Umweltgerechtigkeit

Aufträgen mit hohem Verkehrsanfall:

- _ Rohstofflieferungen (z.B. Betreiben Biomasseanlage)
- _ Abtransport Aushub, Abfall (Ausbaggerung von Teich)
- _ Regelmäßige Lieferleistungen (Frischlebensmittellieferungen, Treibstofflieferungen)
- _ Dienstleistungsaufträge, die täglich oder zumindest oft erbracht werden (z.B. Reinigung)

13 Errichtung und Instandhaltung Trinkwassernetz – Sektorenbauauftrag im Unterschwellenbereich

Eine Gemeinde beabsichtigt, einen Bauauftrag zur Errichtung und Instandhaltung ihres Trinkwassernetzes für die nächsten zwei Jahre zu vergeben. Kosten insgesamt ca. 2,5 Mio € ohne USt.

Kurzbeschreibung: Die Gemeinde vergibt den Auftrag gewerksweise, führt ein Verhandlungsverfahren mit lokaler Bekanntmachung mit mindestens drei Unternehmern durch und bewertet dabei die Reaktionszeiten bzw. Ersatzteilzusage.

13.1 Gewerksweise Vergabe und Wahl des Verfahrens

Zuerst ist festzustellen, ob es sich bei der zu vergebenden Leistung um eine sogenannte Sektorentätigkeit¹⁵¹ handelt. Dies ist hier der Fall, da ein Netz zur Versorgung der Allgemeinheit mit Trinkwasser bereitgestellt und betrieben werden soll.

Hinweis: Anwendungsbereich der Sektorentätigkeit sind ausschließlich bestimmte Leistungen im Bereich Gas, Wärme, Elektrizität, Wasser, Verkehrsleistungen, Postdienste, das Aufsuchen und die Förderung von Erdöl, Gas, Kohle und andere festen Brennstoffe sowie Häfen und Flughäfen.¹⁵²

Folge: Die Vergabe folgt daher einem (im Vergleich zum so genannten klassischen Bereich des BVergG) vereinfachten Vergaberegime.¹⁵³

151 § 168 Abs 1 Z 1 BVergG

152 §§ 167–172 BVergG

153 3. Teil des BVergG

Erster Schritt:

Der Gemeinde wird für die einzelnen Gewerke des Bauvorhabens (Baumeister, Heizungs- und Lüftungstechnik, Elektroinstallationen,) jeweils einen gesonderten Auftrag (Los¹⁵⁴) vergeben, da besonders klein- und mittelständische Unternehmen der Region zum Zuge kommen sollen.

Gewerke	Wert in €
Baumeister	1.500.000
Heizungs- und Lüftungstechniker	910.000
Elektroinstallationen	90.000
Geschätzter Gesamtwert	2.500.000

Zunächst stellt die Gemeinde fest, ob der geschätzte Gesamtwert aller für dieses Bauvorhaben¹⁵⁵ erforderlichen Gewerke den Wert von 5 Mio € ohne USt. (Grenze für EU-Oberschwellenbereich) erreicht oder nicht. Dies ist hier mit geschätzten 2,5 Mio € ohne USt. nicht der Fall.

Folge: Daher gelten die weniger strengen Bestimmungen des BVergG für die Vergabe von Bauaufträgen im Unterschwellenbereich für die Vergabe aller Lose des geplanten Bauvorhabens.¹⁵⁶ D.h., dass etwa eine nur regionale Bekanntmachung ausreichend ist.¹⁵⁷

Hinweis: Beachte, dass im (hier nicht einschlägigen) Oberschwellenbereich auch für Sektorentätigkeiten eine Losregelung besteht,¹⁵⁸ wonach Kleinlose nach den Bestimmungen für den Unterschwellenbereich vergeben werden können.

Zweiter Schritt:

Dann stellt die Gemeinde fest, welches Gewerk nach welcher Verfahrensart vergeben werden kann: Für die Wahl des Verfahrens bei Vergabe der einzelnen Gewerke gilt als geschätzter Auftragswert der Wert des einzelnen Gewerks.¹⁵⁹ Folgende Verfahren kommen daher für folgende Lose in Frage:

- a) Alle Gewerke: Verhandlungsverfahren mit lokaler Bekanntmachung mit mindestens drei Unternehmern¹⁶⁰
- b) Gewerk Elektroinstallationen bei Verfahrenseinleitung bis zum 31. 12. 2012: Direktvergabe¹⁶¹

13.2 Zuschlagskriterien

Um die regionalen Unternehmer verstärkt einzubeziehen, können bei Wahl des Bestbieterprinzips neben dem Preis geeignete Zuschlagskriterien mit entsprechender Gewichtung festgelegt werden.

154 § 182 Abs 1 BVergG: Als Gewerke gelten auch gewerbliche Tätigkeiten im Sinne des Anhang 1 des BVergG (z.B. Elektroinstallation als Teil der Bauinstallation, Vermietung von Baumaschinen und dgl).

155 Zur Frage, wann von einem Bauvorhaben die Rede sein kann bzw muss sowie welche Gewerke jedenfalls zusammengerechnet werden müssen, stellt die Judikatur auf die wirtschaftliche und technische Funktion des Vorhabens ab. Ein Bauwerk demnach durch die drei Einheiten Ort, Zeit und Handlung eingegrenzt.

156 § 182 Abs 4 BVergG

157 § 200 BVergG

158 § 182 Abs 3 BVergG

159 § 182 Abs 4 letzter Satz BVergG

160 § 200 BVergG

161 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter 70.000 € (bis 31. 12. 2012 unter 100.000 €) § 201 BVergG

Vergabe des Loses Heizungs- und Lüftungstechniker

Zuschlagskriterium »Ausfallsicherheit«

Es wird die Reaktionszeit für Reparaturen während der Instandhaltung bewertet, wobei diese aufgrund der potentiellen Gesundheitsgefährdung der Bevölkerung durch Betriebsunterbrechung oder verunreinigtes Trinkwasser so kurz als möglich sein soll. Gewichtung dieses ZK: 3 % [Gewichtung Preis: 97%]. Bewertet wird die zugesagte maximale Zeitdauer zwischen Einlangen der Störungsmeldung beim Auftragnehmer bis zum Einlangen eines qualifizierten Reparaturteams im Gemeindegebiet.

Zeitdauer	Punkte
< 30 min	3
< 60 min	2
< 120 min	1

Vergabe des Loses Elektroinstallationen

Zuschlagskriterium »Ersatzteillieferung«

Es wird die Zusage von Ersatzteillieferungen für bestimmte bezeichnete Teile über einen bestimmten Zeitraum bewertet, wobei dieser möglichst groß sein soll: Gewichtung dieses ZK: 2 % [Gewichtung Preis: 98%]. Bewertet wird die minimale Garantiefrist für alle geforderten Ersatzteile

Zeitraum	Punkte
15 Jahre	2
< 10 Jahre	1

Anmerkung: Um zu verhindern, dass die Bieter nicht nur die Erfüllung der Zuschlagskriterien versprechen, sondern bei Auftragsdurchführung auch tatsächlich einhalten, sollte die Nichteinhaltung der versprochenen Reaktionszeiten bzw. Ersatzteillieferung mit Vertragsstrafen sanktioniert werden.

13.3 Leistungskriterien

Die Zuschlagskriterien können auch als Teil der Leistungsbeschreibung in Form von Leistungskriterien formuliert werden, indem eine bestimmte Mindest-Reaktionszeit für Reparaturen bzw. Ersatzteillieferung als Mindestanforderungen vorgeschrieben werden.

13.4 Weitere Anwendungsmöglichkeiten

Die genannten Zuschlagskriterien und Leistungskriterien können insbesondere auch bei der Vergabe folgender Gewerke und Aufträge herangezogen werden:

Ausfallsicherheit

Immer dort, wo rasche Anwesenheit des Auftragnehmers wichtig ist und Ausfälle große Auswirkungen (Kosten, Gefährdung usw.) hätten:

- _ Wartung, welche über Fernwartung hinausgeht: IT-Bereich (insbesondere in Krankenhäusern und Geriatriezentren, Kraftwerke), Versorgungssysteme (Trinkwassernetz, Abwasserreinigungsanlage usw.), Stromversorgung (Verkehrsleitanlagen, Straßenbeleuchtung) usw.
- _ Lieferaufträge, bei denen die Lieferzuverlässigkeit äußerst wichtig ist (z.B. Medikamente an Krankenhäuser, frische Lebensmittel an Schulen und Kindergärten usw.)
- _ Dienstleistungen, wo Reaktionszeit wichtig ist (Schneeräumdienst, Bewachung usw.)

Ersatzteilzusage

Immer dort, wo es sich um Spezialanfertigungen handelt bzw. nicht sämtliche Komponenten auf Dauer am Markt erhältlich oder durch andere Produkte am Markt ersetzbar sind und ein Gesamtsystem durch Ausfall einzelner Teile gefährdet wäre. Spezialanfertigungen besonders im Bereich Maschinenbau.

14 Ausbesserung Straßenbelag – Dringender Bauauftrag im Unterschwellenbereich

Eine Stadt will die dringenden Ausbesserungsarbeiten am Straßenbelag eines bestimmten Straßenabschnittes rasch vergeben. Kosten ca. 75.000 € ohne USt.

Kurzbeschreibung: Die Stadt führt dazu ein Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung durch, kürzt die Mindestangebotsfristen und die Teilnahmefristen und bewertet die Beförderungsleistung.

14.1 Geschätzter Auftragswert und Wahl des Verfahrens

Zuerst ist festzustellen, ob es sich bei der zu vergebenden Leistung um eine sogenannte Sektorentätigkeit handelt. Dies ist hier nicht der Fall, da die Bereitstellung und Betreuung eines Verkehrsnetzes etwa für Verkehrsleistungen auf Schienen,¹⁶² nicht aber für öffentliche Straßen, die auch dem Individualverkehr dienen.¹⁶³

Erster Schritt:

Da es sich ausschließlich um Asphaltierarbeiten handelt, kommt eine getrennte Vergabe nach inhaltlichen Aspekten nicht in Frage. Auch eine gebietsweise Trennung ist nicht sinnvoll, da es sich um ein einheitliches Vorhaben handelt. Die Stadt wird daher nur einen Bauauftrag vergeben.

Der geschätzte Auftragswert erreicht den Wert von 5 Mio € ohne USt. (Grenze für EU-Oberschwellenbereich) jedenfalls nicht.

Folge: Daher gelten die weniger strengen Bestimmungen des BVergG für die Vergabe von Bauaufträgen im Unterschwellenbereich (d.h. etwa keine Pflicht zur EU-weiten Bekanntmachung) für die Vergabe des Auftrages.

162 § 169 Abs 1 BVergG

163 Die Vergabe folgt daher nicht dem vereinfachten Vergaberegime des 3. Teils des BVergG.

Zweiter Schritt:

Dann stellt die Stadt fest, nach welchem Verfahren der Auftrag vergeben werden kann (auch¹⁶⁴):

- a) Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung¹⁶⁵, oder
- b) Nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung, wobei die Stadt (mindestens) drei – insbesondere klein- und mittelständische – Unternehmer aus der Region zur Angebotsabgabe einladen darf,¹⁶⁶ oder
- c) Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung, wobei die Stadt (mindestens) drei – insbesondere klein- und mittelständische – Unternehmer aus der Region zur Angebotsabgabe einladen darf,¹⁶⁷ oder
- d) bei Verfahrenseinleitung bis zum 31. 12. 2012: Direktvergabe, d.h. Vergabe an einen Unternehmer aus der Region ohne Durchführung eines Vergabeverfahrens.¹⁶⁸

Aufgrund der Dringlichkeit kann die Stadt dabei sogar bei Verfahren nach b) und c) die Mindestangebotsfristen und die Teilnahmefristen verkürzen.¹⁶⁹ Das bedeutet, dass der Auftrag ohne Einhaltung von Mindestfristen vergeben werden kann.

14.2 Zuschlagskriterien

Um die regionalen Unternehmer verstärkt einzubeziehen, können bei Wahl des Bestbieterprinzips neben dem Preiskriterium geeignete Zuschlagskriterien mit entsprechender Gewichtung festgelegt werden.

Zuschlagskriterium »Beförderungsleistung«

Diese bemisst sich an dem Produkt der transportierten Masse in Tonnen (t) und der dabei zurückgelegten Wegstrecke in Kilometern (km). Je geringer die Strecke zwischen Abtransport und Depone bzw Abtransport und Einsatzort, umso höher die Punktezahl: Gewichtung dieses ZK: 2% [Gewichtung Preis: 98 %]

	Punkte
Angebot mit niedrigstem Tonnenkilometerwert	2
Angebot mit zweitniedrigstem Tonnenkilometerwert	1

Anmerkung: Um zu verhindern, dass die Bieter nicht nur die Erfüllung der Zuschlagskriterien versprechen, sondern bei Auftragsdurchführung auch tatsächlich einhalten, sollte die Nichteinhaltung der versprochenen Beförderungsleistung mit Vertragsstrafen sanktioniert werden.

14.3 Leistungskriterien

Die Zuschlagskriterien können auch als Teil der Leistungsbeschreibung in Form von Leistungskriterien formuliert werden, indem eine bestimmte Beförderungsleistung als Mindestanforderungen vorgeschrieben werden.

164 Ebenso wären ein offenes Verfahren, ein nicht offenes Verfahren und ein Verhandlungsverfahren mit österreichweiter Bekanntmachung zulässig.

165 §41a Abs 2 Z 2 BVergG

166 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter 300.000€ (bis 31. 12. 2012 unter 1 Mio€); § 37 Abs 1 BVergG

167 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter 80.000€ (bis 31. 12. 2012 unter 100.000€); § 38 Abs 2 Z 1 BVergG

168 Der Unternehmer muss gem § 41 Abs 4 BVergG allerdings befugt, leistungsfähig und zuverlässig sein.

Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter 50.000€ (bis 31. 12. 2012 unter 100.000€).

169 § 67 BVergG

14.4 Weitere Anwendungsmöglichkeiten

Die genannten Zuschlagskriterien und Leistungskriterien können insbesondere auch bei der Vergabe folgender Gewerke und Aufträge herangezogen werden:

Beförderungsleistung

Immer dort, wo Lasten transportiert werden:

- _ Bauaufträge: Tiefbau Aushub usw.
- _ Rohstofflieferungen (Betreiben Biomasseanlage usw.)
- _ Dienstleistungsaufträge: Beförderung z.B. Abfallentsorgung

15 Leasing eines Wohnheims für »betreutes Wohnen«

Eine Stadt beabsichtigt, ein Haus für »betreutes Wohnen« nach ihren Erfordernissen errichten zu lassen und anschließend zu leasen. Ziel ist es, dass sich der öffentliche Schuldenstand der Stadt nach den »Maastricht-Kriterien« nicht erhöht.

Kurzbeschreibung: Die Stadt führt ein Vergabeverfahren im Oberschwellenbereich durch, um einen optimalen Anbieter von Mietflächen für betreutes Wohnen zu ermitteln. Dem Zuschlagsempfänger wird ein 99-jähriges Baurecht (im Sinn des Baurechtsgesetzes) eingeräumt. Auf dieser Grundlage wird das Gebäude nach den Vorgaben der Stadt errichtet. Anschließend schließt die Stadt einen langfristigen Mietvertrag über das Gebäude ab.

15.1 Die »Maastricht«-Neutralität der Verträge

Für die Stadt ist entscheidend, dass die Schulden, die im Rahmen der Errichtung des Gebäudes aufgenommen werden, den eigenen Schuldenstand nicht erhöhen. Dies ist der Fall, wenn diese Schulden nicht der Stadt, sondern dem Leasinggeber zugerechnet werden, der das Gebäude an die Stadt vermietet.

Die Regeln über die Zurechnung von Schulden werden vom Statistischen Amt der Europäischen Union, EUROSTAT, festgelegt¹⁷⁰. Eine Zuordnung der Schulden zum Errichter des Gebäudes kann dann erfolgen, wenn der Errichter des Gebäudes das überwiegende Kostenrisiko trägt, also ein »operating leasing« vorliegt. Wird das überwiegende Kostenrisiko hingegen von der Stadt übernommen, liegt ein bloßes »Finanzierungsleasing« vor und die im Rahmen der Errichtung eingegangenen Schulden sind ihr selbst zuzurechnen.

Hinweis: Um das gewünschte Ergebnis für die Stadt sicherzustellen, ist eine sorgfältige Abstimmung der geplanten Verträge erforderlich. Bei wirtschaftlicher Gesamtbetrachtung muss die Risikoverteilung zwischen der Stadt und ihrem im Vergabeverfahren ausgewählten Partner den Anforderungen von EUROSTAT entsprechen.

¹⁷⁰ Europäisches System Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung (ESVG 1995), insb. Anhang II »Leasing und Teilzahlungskauf«, sowie die dazu ergangene Auslegungshilfe »Methods and Nomenclature: long-term contracts between government units and non-government partners« (Public Private Partnerships), 2004.

15.2 Mitwirkung der Stadt an der Auftragsvergabe durch den Leasinggeber

Der Leasinggeber führt selbst die Vergabeverfahren durch, die zur Errichtung des Gebäudes nötig sind. In den Vertrag mit dem Leasinggeber können Bestimmungen aufgenommen werden, die dabei eine Berücksichtigung regionaler Aspekte sicherstellen. So kann etwa vereinbart werden,

- dass die Stadt in die Erstellung der Ausschreibungsunterlagen einzubinden ist und sie schriftlich freizugeben hat, bevor die Vergabeverfahren eingeleitet werden, sowie Vertreter der Stadt an der Durchführung der Vergabeverfahren mitzuwirken haben, insbesondere an der Bewertung der Angebote.
- dass sich der Leasinggeber verpflichtet, auch regionale Anbieter bei Ausschreibungen einzuladen bzw. zu verständigen (siehe Kapitel I.2.8). Betriebe vor Ort in einer Kurzinformation über eine Ausschreibung zu informieren, ist ein wirkungsvolles Instrument zur Förderung regionaler Anbieter. Der Leasinggeber darf die Information erst nach der Veröffentlichung der Bekanntmachung in den entsprechenden Publikationsmedien versenden.
- dass sich der Leasinggeber verpflichtet, die Losregelung anzuwenden und gewerksweise auszuschreiben (siehe Kapitel I.2.5). Die Ausschreibung wird damit nach handwerklichen Aspekten unterteilt. Dies begünstigt KMUs, die innerhalb ihres Geschäftsfelds – ihres Gewerks – anbieten können.
- dass der Leasinggeber bei der Formulierung der Eignungs- und der Zuschlagskriterien regionale Aspekte berücksichtigt (siehe Kapitel II.1.2, II.1.3). Dies kann etwa durch Aufnahme von Zuschlagskriterien bzw. Leistungskriterien wie der »Umweltgerechtigkeit des Transports« und die Definition von kurzen Reaktionszeiten bei zeitkritischen Leistungen (z.B. bei Wartungsarbeiten im Gebäude) erfolgen.

15.3 Weitere Vorteile der Konstruktion für die Stadt

Leasingverträge können der Stadt neben der Maastricht-Neutralität noch weitere Vorteile bringen: Durch die Einräumung eines Baurechts ist es für die Stadt nicht erforderlich, Eigentum zu veräußern. Außerdem erlaubt das »Hereinnehmen« eines »operating-leasing«-Partners, Know How eines Partners hereinzubringen, über das die Stadt selber nicht verfügt. Auch Lebenszykluskosten lassen sich in solchen Vertragskonstruktionen optimal berücksichtigen, insbesondere da es sich um langfristige Verträge handelt und alle Leistungen von einem Vertragspartner der Stadt erbracht werden.

Auch hier ist jedoch ein genaues Verständnis der beabsichtigten Nutzung, sowie betriebs- und bauwirtschaftliches Know How unverzichtbar. Besonders zu beachten ist das Risiko nicht vorhergesehener Nutzungsänderungen: Die Stadt muss sicherstellen, dass alle möglicherweise zu erwartenden Änderungen in den Verträgen berücksichtigt werden, insb. durch Kündigungsrechte.

16 Kreditvergabe an die Hausbank

Eine Gemeinde will bei ihrer Hausbank einen Kassenkredit in Höhe von 250.000 €, aufnehmen, um ihre Ausgaben rechtzeitig leisten zu können.

Kurzbeschreibung: Die Gemeinde prüft, ob das Bundesvergabegesetz auf die Kreditaufnahme anzuwenden ist, oder ob es unter die Ausnahme für »öffentliche Kreditpolitik« fällt. Ist die Ausnahme anwendbar, kann die Gemeinde den Kredit aufnehmen, ohne ein Vergabeverfahren durchzuführen.

Beratungsdienstleistungen im Zusammenhang mit der Darlehensaufnahme sind nach dem Wortlaut des BVergG hingegen ausschreibungspflichtig; es ist ein Vergabeverfahren durchzuführen.

16.1 Prüfung, ob das BVergG anwendbar ist

Das Bundesvergabegesetz ist auf Finanzdienstleistungen anwendbar. Es enthält jedoch eine Ausnahmebestimmung, die »Verträge über Instrumente der öffentlichen Kreditpolitik« von seinem Anwendungsbereich ausnimmt¹⁷¹. Nimmt eine Stadt oder eine Gemeinde einen Kredit auf, fällt dieser unter die Ausnahmebestimmung, wenn er das »Maastricht-Defizit« der jeweiligen Gebietskörperschaft erhöht¹⁷². In der Regel¹⁷³ sind Kreditaufnahmen durch Städte oder Gemeinden daher nicht ausschreibungspflichtig.

Hinweis: Ausnahmebestimmungen vom Geltungsbereich des BVergG sind eng auszulegen. Versicherungsleistungen, Pensionskassenleistungen, Kreditkartenverträge und das Girogeschäft fallen nicht unter die Ausnahmebestimmung und sind daher jedenfalls auszuschreiben.

16.2 Das BVergG ist nicht anwendbar >> kein Vergabeverfahren erforderlich

Fällt die Kreditaufnahme in den Anwendungsbereich der Ausnahme, ist das BVergG nicht anwendbar.

Folge: Die Stadt oder Gemeinde kann den Kredit aufnehmen, ohne ein Vergabeverfahren durchzuführen. Ist die Ausnahmebestimmung hingegen nicht anwendbar, ist ein Vergabeverfahren für einen Dienstleistungsauftrag durchzuführen.

Hinweis: Werden Verträge über Finanzdienstleistungen abgeschlossen, die nicht von der Ausnahmebestimmung des BVergG erfasst sind, ist ein Vergabeverfahren für prioritäre Dienstleistungen durchzuführen. Der geschätzte Auftragswert ist unter Berücksichtigung aller Gebühren, Provisionen, Zinsen und anderer vergleichbarer Vergütungen zu schätzen. Bei unbefristeten Verträgen ist das 48-fache des monatlich zu leistenden Entgelts anzusetzen.

Dies wird bei vielen Finanzdienstleistungen (z.B. Girogeschäft, Kreditkartenverträgen) dazu führen, dass der geschätzte Auftragswert unter dem Wert bleibt, bei dem Direktvergaben zulässig sind (100.000 € bzw. nach dem 31. 12. 2012 50.000 €).

171 § 10 Z. 13 BVergG

172 § 10 Z. 13 BVergG

173 Diese Ausnahmebestimmung gilt jedoch nicht, wenn die Kreditaufnahme einem Gebührenhaushalt dient, der nicht dem Schuldenstand gemäß den Maastricht-Kriterien – »öffentliche Schulden« – zuzurechnen ist. Dies ist etwa bei »marktnahen« Tätigkeiten der Gemeinden in den Bereichen Müllabfuhr und Kanalisation der Fall. Dazu näher das Rundschreiben des Bundeskanzleramts zur Ausschreibungspflicht für Darlehensaufnahmen nach dem Bundesvergabegesetz 2006 vom 7. November 2006, abrufbar unter <http://www.bka.gv.at/DocView.axd?CobId=18791>

TIPPS FÜR DEN ÖFFENTLICHEN AUFTRAGGEBER



I

II

III

IV

↗

III Tipps für den öffentlichen Auftraggeber

1 FAQ – Häufig gestellte Fragen

1.1 Ab wann müssen Leistungen zusammengerechnet werden?

Die Wahl einer Berechnungsmethode und die Aufteilung des Beschaffungsvolumens dürfen nicht mit dem Hintergrund gewählt werden, das BVergG zu umgehen. Bei der Berechnung des geschätzten Gesamtauftragswertes sind alle zum Vorhaben gehörigen Leistungen einschließlich Optionen und Vertragsverlängerungen mit einzubeziehen. Der Gesamtauftragswert ist immer ohne USt. zu berechnen.

Für den Auftraggeber stellt sich die Frage, was ein »Vorhaben« umfasst, wann Aufträge zusammengerechnet gehören und wann voneinander getrennte Aufträge vorliegen. Bei der Berechnung des Gesamtauftragswertes geht es in erster Linie nicht um die Frage, ob und in wie vielen Losen eine Leistung ausgeschrieben werden darf, sondern darum, wie hoch der Gesamtauftragswert einer Gesamtleistung ist. Je nach Auftragswert liegt die Gesamtsumme im Ober- oder Unterschwellenbereich. Danach richten sich die Fristen, Publizitätsvorschriften und Verfahren, die gewählt werden dürfen oder müssen (vgl. etwa die Kleinlosregelung im Oberschwellenbereich unter I.3.3 und I.4.3).

Diese zusammengerechnete Leistung – das Vorhaben – darf wie in der Loseilung unter I.2.4 beschrieben in Losen oder auch getrennt und mit zeitlichem Abstand in separaten Ausschreibungen ausgeschrieben werden.

Zusammenrechnung von Bauaufträgen

Das Gesetz sieht vor, dass ein Bauwerk als Einheit zu betrachten ist, sobald sich das durch seine technische und wirtschaftliche Funktion ergibt. Dann sind auch die Leistungen zusammenzurechnen. Getrennte Bauwerke, die nicht zusammenzurechnen sind, sind laut Judikatur »selbstständig funktionsfähig in einem zeitlichen Abstand ausgeschrieben und errichtet sowie eigenständig geplant¹⁷⁴.« Ähnlich hat der VfGH bei der Zusammenrechnung von funktionell zwar zusammengehörenden, aber technisch voneinander unabhängigen Bauabschnitten eines Kanalnetzes entschieden.¹⁷⁵

¹⁷⁴ VfSlg 17 390/2004

¹⁷⁵ VfGH B 1160, 1161/00-8

Zusammenrechnung von Lieferaufträgen

Zuerst ist der Auftragswert zu berechnen, danach stellt sich die Frage nach einem möglichen weiteren Splitting und dem sachlichen oder örtlichen Zusammenhang.

Berechnung des Auftragswertes:

– Einmalige Leistung

Bei Lieferaufträgen wird zur Berechnung der Gesamtauftragswert ohne USt. herangezogen, sofern die Leistung vom Auftraggeber nur einmal bezogen wird. Bsp: Beschaffung von Büromöbeln

– Dauerauftrag

Weiß der Auftraggeber nicht genau, für wie lange er einen Vertrag abschließen möchte oder handelt es sich um einen unbefristeten Vertrag, berechnet sich die Gesamtsumme nach dem 48-fachen des voraussichtlich zu leistenden Monatsentgelts.

– Regelmäßig wiederkehrende Leistung

Bei Lieferaufträgen, die regelmäßig wiederkehren, ist entweder der tatsächliche Gesamtwert des vorangegangenen Jahres oder der geschätzte Gesamtwert der folgenden zwölf Monate zu berechnen. Ein etwaiges Zusammenrechnen der Leistungen muss nur für ein Haushaltsjahr vorgenommen werden. Die Vertragslaufzeit darf aber jeweils ein Jahr nicht überschreiten.

Weiteres Splitting der Leistung möglich?

»Gleichartige« Lieferaufträge sind zu einem Gesamtauftragswert zusammenzurechnen. Sind die Lieferaufträge nicht gleichartig, dürfen sie getrennt ausgeschrieben und auch getrennt berechnet werden. Das Bundesvergabeamt beschreibt die Gleichartigkeit folgendermaßen¹⁷⁶: »wenn von einem im wesentlichen einheitlichen Bieterkreis nach gleichen Fertigungsmethoden aus vergleichbaren Stoffen Erzeugnisse hergestellt werden, die einem im wesentlichen einheitlichen Verwendungszweck dienen.«

Sachlicher oder zeitlicher Zusammenhang von Aufträgen

Stehen die Beschaffungen in einem Zusammenhang, muss die Auftragssumme zusammengerechnet werden. Dies ist nicht der Fall, wenn keine einheitliche Vergabeabsicht vorliegt.

Zusammenrechnung von Dienstleistungsaufträgen

Zuerst ist der Auftragswert zu berechnen, danach stellt sich die Frage nach einem möglichen weiteren Splitting und dem sachlichen oder örtlichen Zusammenhang.

Berechnung des Auftragswertes:

– Einmalige Leistung

Bei Dienstleistungsaufträgen gilt eine ganz ähnliche Berechnungsmethode wie bei Lieferaufträgen. Wird eine Leistung nur einmal vom Auftraggeber bezogen, muss nur der Wert dieser Leistung herangezogen werden. Kosten wie Präsentationshonorare müssen in die Schätzung miteingerechnet werden.

– Dauerauftrag

Verträge, die länger als 48 Monate laufen bzw. unbefristete Verträge berechnen sich aus dem 48-fachen des monatlichen Entgelts.

– Regelmäßig wiederkehrende Leistung

Bei Dienstleistungsaufträgen, die regelmäßig wiederkehren, ist entweder der tatsächliche Gesamtwert des vorangegangenen Jahres oder der geschätzte Gesamtwert der folgenden zwölf Monate zu berechnen. Ein etwaiges Zusammenrechnen der Leistungen muss nur für ein Haushaltsjahr vorgenommen werden. Die Vertragslaufzeit darf ein Jahr nicht überschreiten.

Weiteres Splitting der Leistung möglich?

Werden unterschiedliche Fachgebiete oder Berufszweige bedient, ist ein weiteres Splitting der Leistung möglich. Die Beschaffungen müssen damit nicht zur Berechnung des Gesamtauftragswertes zusammengerechnet werden, außer es besteht ein Zusammenhang.

Sachlicher oder zeitlicher Zusammenhang von Aufträgen

Stehen die Beschaffungen in einem Zusammenhang, muss die Auftragssumme zusammengerechnet werden. Dies ist nicht der Fall, wenn keine einheitliche Vergabeabsicht vorliegt.

Exkurs: Berechnung des Auftragswertes für institutionelle Auftraggeber

Institutionelle Auftraggeber bestehen aus Unternehmenseinheiten, die mehrere vergebende Stellen haben, die selbständig Beschaffungen durchführen (Bsp: Wirtschaftskammer). Bei derartigen Auftraggebern orientieren sich die Berechnungsregeln für den Gesamtauftragswert von Leistungen nach »Organisationseinheiten mit selbständiger Beschaffungskompetenz«. Das Vergabevolumen der jeweiligen Einheit ist für eine Berechnung des Auftragswertes maßgeblich.

1.2 Bau,- Liefer- oder Dienstleistungsauftrag?

In der Praxis stellt sich der Auftraggeber oft die Frage, in welcher Form die zu beschaffende Leistung auszuschreiben ist. Die richtige Einordnung einer Leistung ist nicht unwesentlich, leiten sich daraus doch unter anderem die erlaubten Verfahrenstypen und die Frage nach der Erforderlichkeit einer europaweiten Bekanntmachung ab.

Auszug aus dem BVergG: Bauaufträge

§ 4: *Baufträge sind entgeltliche Aufträge, deren Vertragsgegenstand*

1. *die Ausführung oder die gleichzeitige Ausführung und Planung von Bauvorhaben im Zusammenhang mit einer der in Anhang I genannten Tätigkeiten (Anm.: Anhang I richtet sich nach Abschnitt F »Baugewerbe« der Allgemeinen Systematik der Wirtschaftszweige in der Europäischen Gemeinschaft¹⁷⁷), oder*
 2. *die Ausführung eines Bauwerks, oder*
 3. *die Erbringung einer Bauleistung durch Dritte gemäß den vom Auftraggeber genannten Erfordernissen, gleichgültig mit welchen Mitteln dies erfolgt,*
- ist.*

Auszug aus dem BVergG: Lieferaufträge

§ 5: *Lieferaufträge sind entgeltliche Aufträge, deren Vertragsgegenstand der Kauf, das Leasing, die Miete, die Pacht oder der Ratenkauf, mit oder ohne Kaufoption, von Waren, einschließlich von Nebenarbeiten wie dem Verlegen und der Installation, ist.*

Auszug aus dem BVergG: Dienstleistungsaufträge

§ 6: *Dienstleistungsaufträge sind entgeltliche Aufträge, die keine Bau- oder Lieferaufträge sind und deren Vertragsgegenstand Dienstleistungen im Sinne der Anhänge III (prioritäre Dienstleistungsaufträge) oder IV (nicht prioritäre Dienstleistungsaufträge) sind.*

Mein Auftrag enthält Dienstleistungs- und Bauanteile.

In welche Kategorie gehört mein Beschaffungsvorhaben?

Im Gesetz ist festgelegt, dass Bauarbeiten, die als bloße Nebenarbeiten ausgeführt werden, die Einordnung eines Auftrags als Dienstleistung nicht beeinflussen. Eine darüber hinaus gehende im Gesetz verankerte Regelung gibt es nicht. Nach gefestigter Rechtsprechung des EuGH ist aber davon auszugehen, dass der Auftrag jener Kategorie zuzuordnen ist, die inhaltlich und funktional den Hauptgegenstand des Vertrags bildet. Bei reinen Wartungsaufträgen etwa kann grundsätzlich vom Vorliegen einer Dienstleistung ausgegangen werden.

Mein Auftrag enthält Liefer- und Bauanteile.**In welche Kategorie gehört mein Beschaffungsvorhaben?**

Hierzu gibt es keine gesetzlichen Abgrenzungsregelungen. Durch Literatur und Rechtsprechung haben sich folgende Unterscheidungsmerkmale herausgebildet: Abgestellt wird auf Funktionalität und Beweglichkeit des Objektes. Ist ein zu beschaffender Gegenstand für die Funktion eines Gebäudes von Bedeutung? Wird eine feste Verbindung des Gegenstandes mit dem Gebäude eingegangen? Können diese Fragen bejaht werden, ist von einem Bauauftrag auszugehen.

Mein Auftrag enthält Liefer- und Dienstleistungsanteile.**In welche Kategorie gehört mein Beschaffungsvorhaben?**

Bei dieser Abgrenzung wird nach dem Überwiegenheitsprinzip in finanzieller Hinsicht vorgegangen. Ein Auftrag ist als Dienstleistungsauftrag einzuordnen, wenn der finanzielle Wert der im Auftrag enthaltenen Dienstleistung höher ist als der finanzielle Wert aller zu liefernden Waren (und umgekehrt). Sind auch Nebenarbeiten wie Verlegungs- und Installationsarbeiten geplant, ändert dies nichts an der Einordnung eines Auftrags als Lieferauftrag.

1.3 Verträge mit langen Laufzeiten – vergaberechtswidrig?

Dem Auftraggeber stellt sich bei langfristigen Verträgen die Frage, wann er eine Leistung wieder ausschreiben muss. Das BVergG bietet hier keine abschließende Regelung. Es lässt jedenfalls langfristige und sogar unbefristete Verträge zu, spricht es doch z.B. in § 15 Abs 1 Z 3 BVergG von »unbefristeten Verträgen oder unklarer Vertragsdauer.«

Nach einer Entscheidung des Europäischen Gerichtshofes sind unbefristete Verträge grundsätzlich nicht EU-vergaberechtswidrig¹⁷⁸. In der Bewertung des Einzelfalles wird jedenfalls stark auf den Inhalt der zu vergebenden Leistung abzustellen sein.

Es gibt aber eine Empfehlung des Rechnungshofes¹⁷⁹, nach der bei mehr als 10 Jahre alten Verträgen Richtangebote einzuholen und Neuvergaben durchzuführen sind, um die Angemessenheit der Kosten sicherzustellen.

Wird ein Vertrag so geändert, dass die Umgestaltung »wesentlich andere Merkmale« aufweist und »damit den Willen der Parteien zur Neuverhandlung wesentlicher Bestimmungen dieses Vertrages«¹⁸⁰ erkennen lässt, muss jedenfalls neu ausgeschrieben werden.

1.4 Kann der Auftraggeber nach Ende der Angebotsfrist noch etwas an seiner Ausschreibungsunterlage ändern?**Allgemeines**

Unter Bindung an gewisse Fristen können Bieter bestimmte Entscheidungen bei der zuständigen Vergabenachprüfungsstelle anfechten (z.B. die Angebotsunterlage, ihr Ausscheiden, die Zuschlagsentscheidung). Sind diese Fristen abgelaufen, ist eine Anfechtung dieser Entscheidungen nicht mehr möglich.

178 Laut EuGH 19.6.2006, Rs C-454/06 Rz 74

179 Wahrnehmungsbericht des Rechnungshofs 2008/5, 26

180 EuGH 19.6.2008, Rs C-454/06

Präklusionsfrist und Bindungswirkung der Ausschreibung

Der Bieter kann grundsätzlich binnen sieben Tagen vor Ablauf der Teilnahme- und Angebotsfrist einen Nachprüfungsantrag gegen die Teilnahme- bzw. Angebotsunterlage einbringen (bzw. binnen vier Tagen im beschleunigten Verfahren). Ist diese Frist abgelaufen, ist die Ausschreibungsunterlage präkludiert und kann damit von beiden Seiten nicht mehr abgeändert werden.

Diese strenge Fristenregelung bindet auch den Auftraggeber an seine Ausschreibung: Sobald die Möglichkeit, eine Ausschreibungsunterlage zu bekämpfen vorbei ist, wird sie bestandsfest. Das heißt aber auch, dass der Auftraggeber selbst die Ausschreibungsunterlage nach Ablauf der Angebotsfrist nicht mehr ändern kann – selbst wenn er dies möchte (etwas anderes gilt nur im Verhandlungsverfahren). Diese Regelung dient unter anderem zum Zweck der Gleichbehandlung aller Bieter. Diese dürfen sich darauf verlassen, dass die Ausschreibungsunterlage für alle Mitbietenden gleichermaßen gilt. Daraus ergibt sich aber auch, dass der Auftraggeber etwaige Mängel in der Ausschreibungsunterlage nach Ablauf der Angebotsfrist nicht mehr ändern kann.

Aus diesem Grund sind Berichtigungsersuchen von Unternehmen zur Ausschreibungsunterlage besondere Aufmerksamkeit zu widmen. So kann der Auftraggeber rechtzeitig auf Unstimmigkeiten in der Ausschreibung aufmerksam werden und erforderlichenfalls Berichtigungen durchführen.

Auszug aus dem BVergG: Auskunftsrten

§ 58 Abs 2: Sofern das Ersuchen zeitgerecht gestellt wird, hat der Auftraggeber oder die dafür zuständige Stelle zusätzliche Auskünfte über die Ausschreibungsunterlagen, über zusätzliche Unterlagen oder über die Beschreibung im wettbewerblichen Dialog unverzüglich, jedenfalls aber spätestens sechs Tage, bei nicht offenen Verfahren oder beschleunigten Verhandlungsverfahren gemäß den §§ 63 und 67 spätestens vier Tage, vor Ablauf der Frist für den Eingang der Angebote zu erteilen.

Exkurs: Verhandlungsverfahren

Das Verhandlungsverfahren stellt eine Ausnahme dar: Hier können Verfahrensbedingungen geändert werden, wenn die Änderung in Einklang mit den Vergabepinzpien steht (Gleichbehandlungsgebot, Transparenzgebot etc.). Sogar die Zuschlagskriterien können nach Abgabe der Angebote geändert werden, sofern die Details dazu in der Ausschreibungsunterlage angekündigt wurden. Die Grenzen der Änderungsmöglichkeiten liegen in den Eignungs-, Auswahl- und Zuschlagskriterien.

1.5 Ist eine Ausschreibung zur Markterkundung zulässig?

Es ist unzulässig, ein Vergabeverfahren in der Absicht durchzuführen, die Marktlage oder das Preisniveau für eine Leistung zu erkunden. Auftraggeber sind verpflichtet, vor Durchführung eines Vergabeverfahrens alle Umstände zu regeln, die für eine erfolgreiche Auftragsvergabe nötig sind. Das beinhaltet auch die Abklärung des internen Bedarfs und der budgetären Deckung. Jeder Ausschreibung eines öffentlichen Auftraggebers geht außerdem eine Kostenermittlung für den geschätzten Auftragswert voran. Die Ermittlung des Gesamtauftragswertes ist unter 1.2.4 näher dargestellt.

Ein Auftraggeber, der Ausschreibungen nur zur Erkundung und nicht mit der Absicht einen Auftrag zu vergeben durchführt, wird – wenn er das Vergabeverfahren aus diesem Grund ungerichtlich widerruft – schadenersatzpflichtig.

Auszug aus dem BVergG: Grundsätze des Vergabeverfahrens

§ 19 Abs 4: Verfahren zur Vergabe von Aufträgen und Realisierungswettbewerbe sind nur dann durchzuführen, wenn die Absicht besteht, die Leistung auch tatsächlich zur Vergabe zu bringen. Der Auftraggeber ist nicht verpflichtet, ein Vergabeverfahren durch Zuschlag zu beenden.

Davon zu unterscheiden sind Umstände, die einen Widerruf, also eine Zurücknahme der Ausschreibung, rechtfertigen. Ein Umstand, der zum Widerruf berechtigt, kann die ungenügende Vorbereitung einer Ausschreibung sein.

2 Ausschreibungen aus Sicht des Unternehmers

Eine Studie der Wirtschaftskammer NÖ sowie eine Kundenbefragung des Vergabeportals auftrag.at zeigen einstimmig die größten Anliegen der Bieter im öffentlichen Auftragsrecht auf. Dabei haben sich einige Hauptpunkte herauskristallisiert, die wir dem öffentlichen Auftraggeber an dieser Stelle besonders ans Herz legen wollen – damit das Vergaberecht für Unternehmer zugänglich bleibt.

Viele Unternehmer stellen fest, dass der Arbeitsaufwand zur Erstellung eines Angebotes nach dem Vergabegesetz sehr viel höher ist als das Erstellen eines Angebotes für private Kunden. Erschwerend kommt hinzu, dass die Beauftragung nicht sicher ist und frustrierte Kosten in großer Höhe entstehen können. Das schreckt viele Unternehmen ab.

Um Unternehmern die Teilnahme an Ausschreibungen erleichtern zu können, sollte der Auftraggeber deshalb folgende Punkte im Auge behalten:

Weniger ist mehr

Viele Ausschreibungen strotzen nur so vor formellen Textpassagen. Deshalb: Text verschlanken, die Unterlagen so kurz und übersichtlich wie möglich halten.

Damit kein Angebotsbestandteil vergessen werden kann, sollte der Ausschreibung eine Checkliste mit den abzugebenden Nachweisen beigelegt werden.

Werden die wichtigsten Stellen in der Ausschreibung hervorgehoben, ist obendrein eine bessere Lesbarkeit gegeben.

Zauberwort Eigenerklärung

Bei der Direktvergabe, dem nicht offenen Verfahren ohne Bekanntmachung sowie dem Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung muss der Auftraggeber die Eignung der Unternehmer im Vorhinein prüfen. Hier kann von den potentiellen Bietern eine Eigenerklärung verlangt werden – so müssen keine Nachweise von Betrieben eingeholt werden, die den Zuschlag vielleicht gar nicht bekommen. Bei regionalen Verfahren bietet es sich besonders an, mit der Eigenerklärung zu arbeiten: Diese ersetzt alle Nachweise, nur der Zuschlagsempfänger muss diese vor Auftragserteilung beibringen. Bei Auftragswerten unter 120.000€ im Bau- bzw. 80.000€ im Liefer- und Dienstleistungsbereich kann der Auftraggeber sogar davon absehen!

Anerkenntnis der »ANKÖ« Eintragung

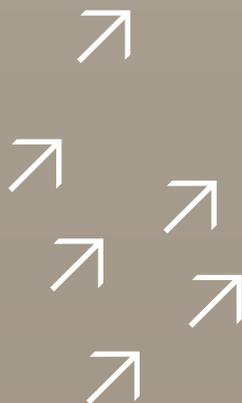
Viele Unternehmen haben ihre Eignungsnachweise, Referenzen etc. beim Auftragnehmerkataster Österreich (=ANKÖ) elektronisch hinterlegt. Die Anerkennung dieser Eintragung erleichtert den Unternehmern die Anbotslegung erheblich. Ein besonderer Bonus ist auch, dass die Nachweise tagesaktuell sind. Möchte der Auftraggeber einen aktuelleren Nachweis, kann der ANKÖ per Mausklick verständigt werden. Dieser kümmert sich dann um Beibringung des aktuellen Nachweises.

Möge der Beste gewinnen

In Kapitel I.2.10 wurde das Bestbieterprinzip erklärt. Während beim Billigstbieterverfahren der Preis das ausschlaggebende Kriterium ist, wird beim Bestbieterprinzip das wirtschaftlich günstigste Angebot ausgewählt. Gerade bei Produkten, wo es nicht nur um den günstigsten Einkaufspreis geht, sondern auch um Folgekosten, sorgt das Bestbieterprinzip langfristig gesehen für das wirklich kostensparendste Angebot.

Unternehmer, die auf Qualität setzen, möchten dieses Engagement auch belohnt sehen. Darum ist laut Umfragewerten auch gerade dieses Thema sehr oft genannt worden: Seitens der Unternehmer ist eindeutig das Bestbieterprinzip die bevorzugte Vergabeart.

GRAFISCHE ÜBERSICHT: ABLAUF VON VERGABEVERFAHREN



I

II

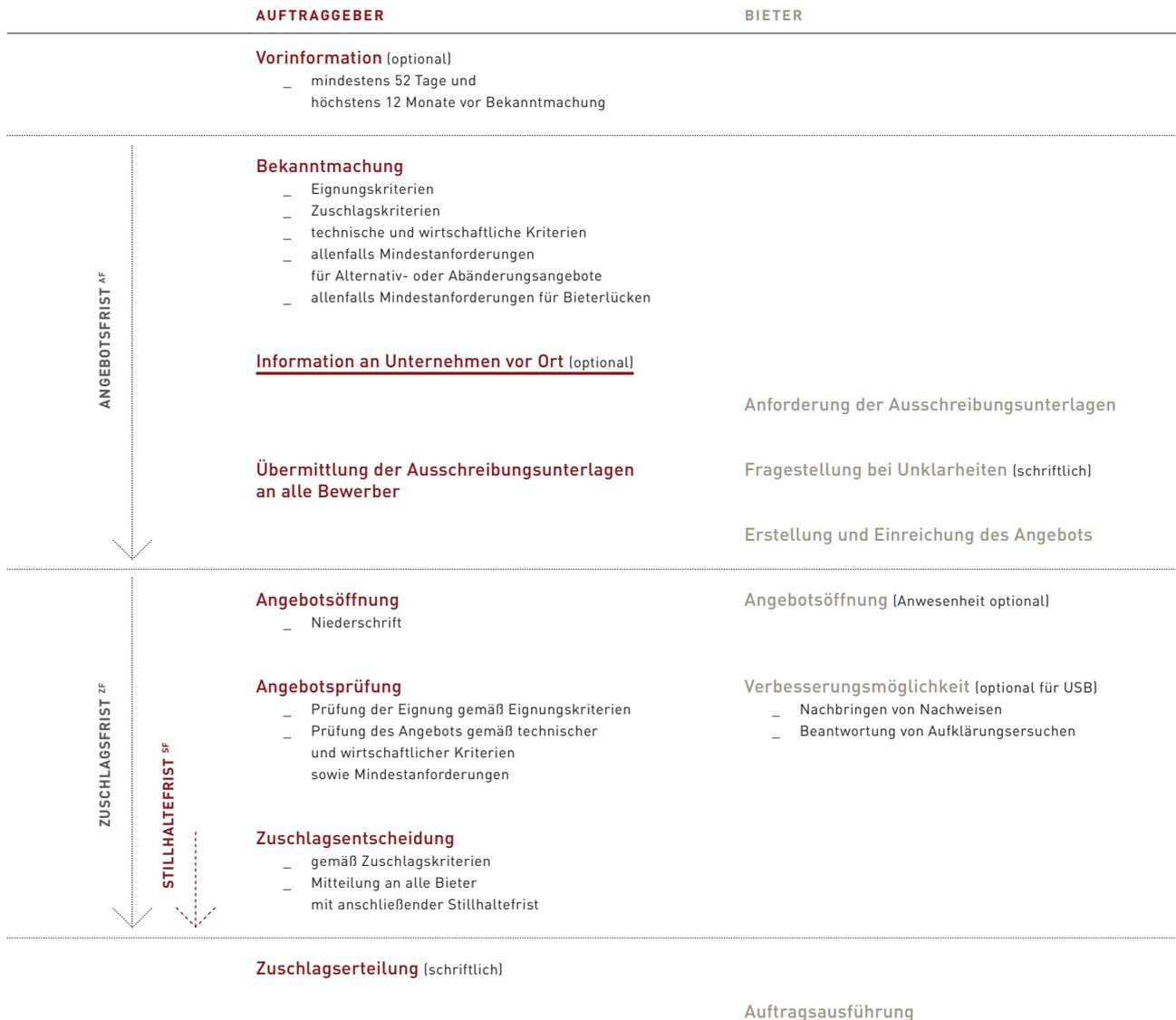
III

IV

↗

IV Ablauf von Vergabeverfahren

1 Offenes Verfahren (siehe Seite 37, 44)

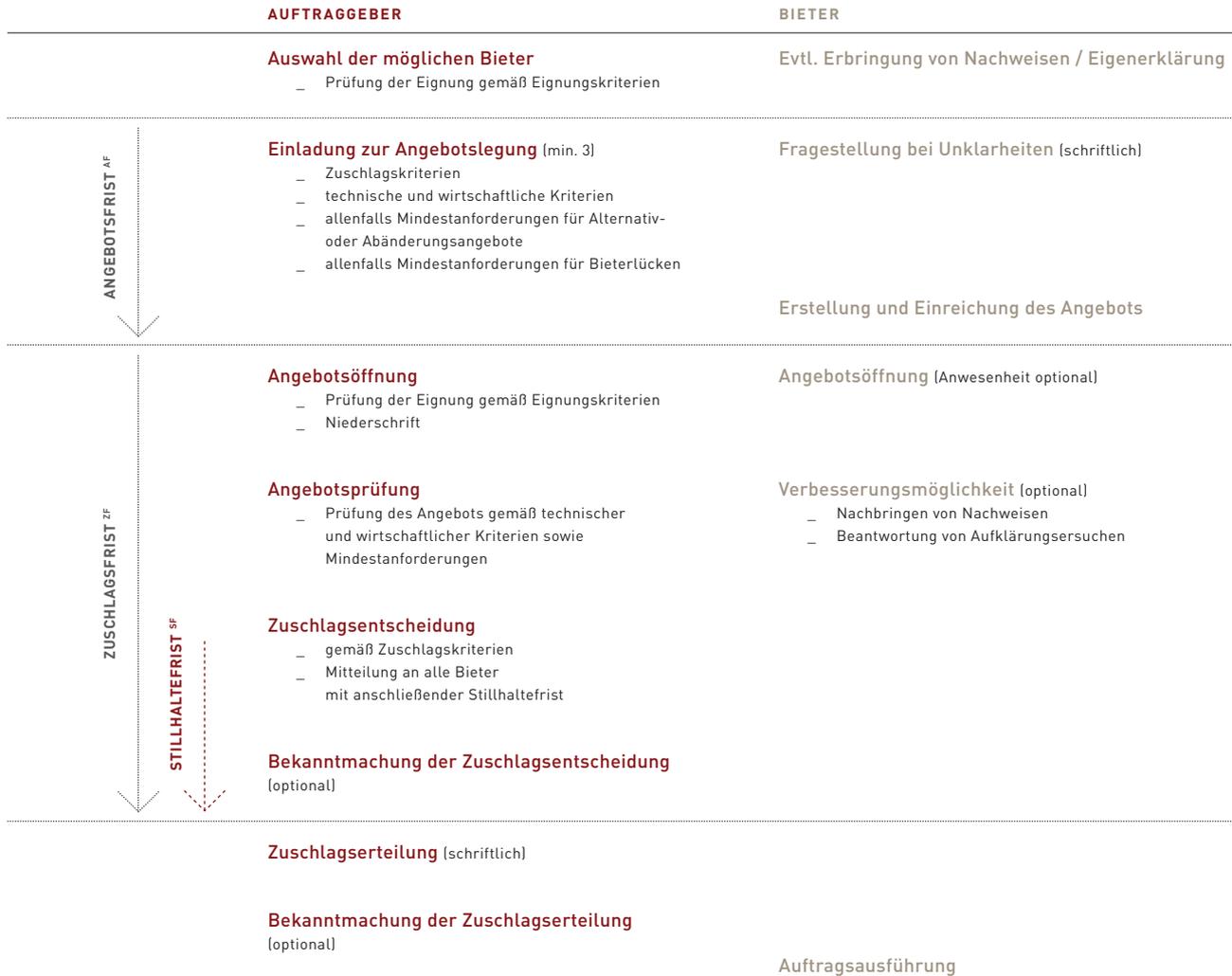


AF) OSB: 52 Tage; 40 Tage bei Verwendung elektr. Medien; 22 Tage nach Vorinformation
 USB: 22 Tage; 19 Tage bei Verwendung elektr. Medien
 ZF) maximal 5 Monate
 SF) OSB: 10 Tage; USB: 7 Tage

2 Nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung (siehe Seite 35, 44)



3 Nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung (siehe Seite 30, 44)



AF) 22 Tage; 19 Tage bei Verwendung elektr. Medien
 ZF) maximal 5 Monate
 SF) 7 Tage

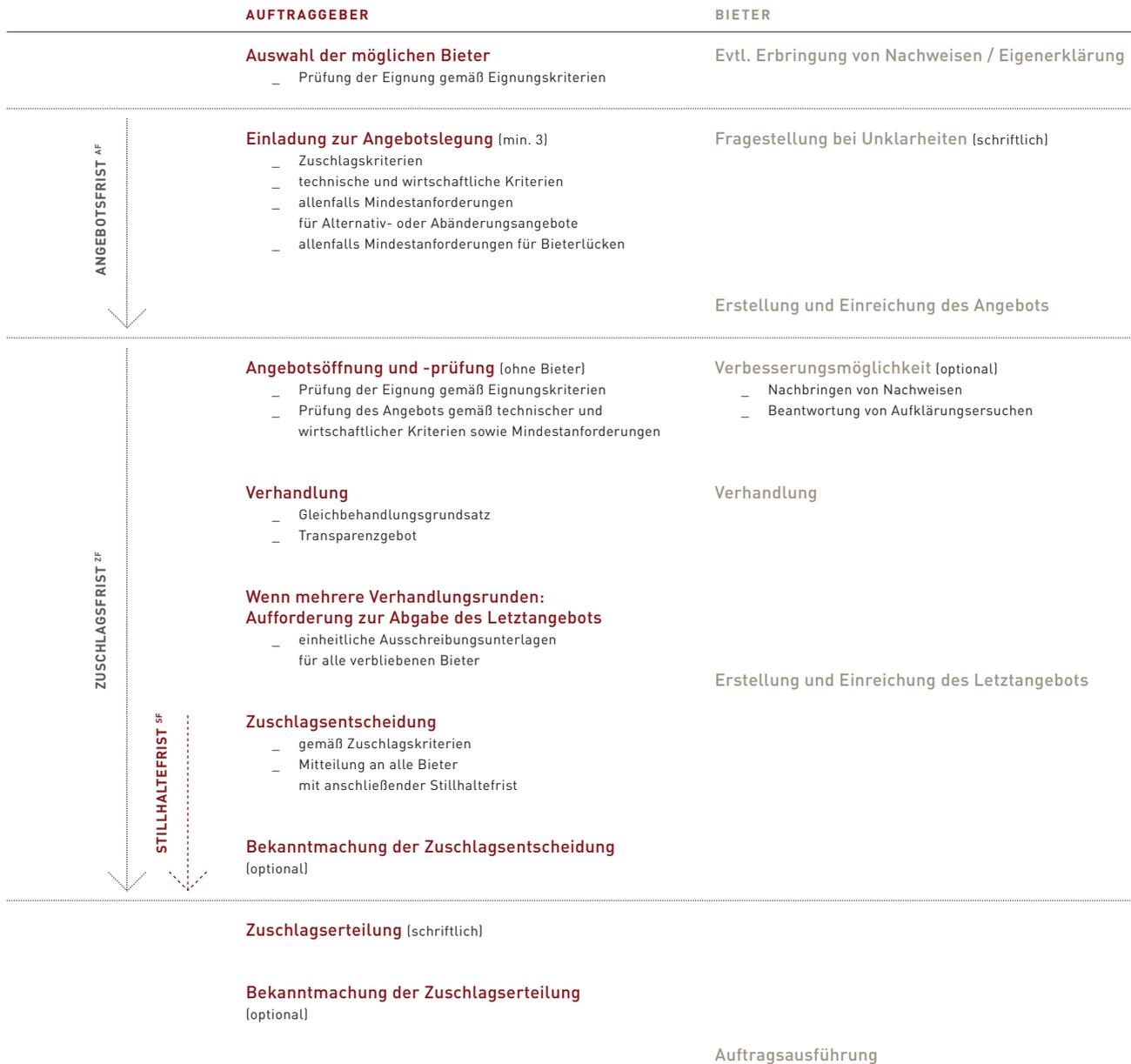
4 Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung (siehe Seite 33, 44)



TF) OSB: 37 Tage; 30 Tage bei Verwendung elektr. Medien
 USB: 14 Tage
 AF) keine gesetzlich normierte Frist

ZF) maximal 5 Monate
 SF) OSB: 10 Tage; USB: 7 Tage

5 Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung (siehe Seite 27, 43)



AF) keine gesetzlich normierte Frist
 ZF) maximal 5 Monate
 SF) 7 Tage

6 Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung (siehe Seite 30, 44)



* keine gesetzlich normierte Frist

Glossar

Auswahlkriterien

In einem zweistufigen Verfahren, wie dem Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung darf nur eine bestimmte Anzahl von Betrieben zur Angebotslegung eingeladen werden. Die genaue Anzahl muss der Auftraggeber festlegen, sie darf jedoch im Regelfall nicht unter 3 liegen.

Durch Abgabe eines Teilnahmeantrags bekunden Unternehmen ihr Interesse am Vergabeverfahren. Die Auswahlkriterien dienen als Vorselektion: Falls mehr als 3 Unternehmen einen Teilnahmeantrag einreichen, sind die Auswahlkriterien auszuwerten. Die Auswahlkriterien sind für jeden Auftrag individuell festzulegen und im Teilnahmeantrag bekannt zu geben. Bei Nichterfüllung der Auswahlkriterien kommt es nicht zum Ausscheiden des Bewerbers – die Auswahlkriterien dienen dazu, die Teilnahmeanträge nach der Qualität zu reihen.

Bekanntmachung

Abgesehen von der Direktvergabe und Verfahren ohne Bekanntmachung werden Vergabeverfahren durch eine Bekanntmachung eingeleitet. In den länderspezifischen Verordnungen ist festgelegt, wo Auftraggeber Vergabeverfahren innerösterreichisch bekanntmachen müssen. Für den Bund ist das zentrale Publikationsmedium der Amtliche Lieferanzeiger, der als Teil des »Amtsblatts zur Wiener Zeitung« erscheint. Dieser ist online unter <http://www.wienerzeitung.at/> >> [Amtsblatt](#) >> [Ausschreibungen](#) abrufbar.

In Vorarlberg müssen Bekanntmachungen in Vergabeverfahren per Verordnung zumindest im Amtsblatt für das Land Vorarlberg (www.vorarlberg.at/amtsblatt) oder im Internet veröffentlicht werden. Bei einer Veröffentlichung im Internet ist ein entsprechender Hinweis im Amtsblatt für das Land Vorarlberg zwingend erforderlich.

Im Oberschwellobereich gibt es zusätzliche Auflagen: Die Bekanntmachung einer Ausschreibung muss mittels entsprechender Formulare an die Europäische Kommission gesandt werden (<http://ted.europa.eu/TED/main/HomePage.do>). Innerhalb Österreichs darf die Ankündigung nicht davor erfolgen und sie darf auch nicht mehr Informationen enthalten. Wird eine Bekanntmachung im Oberschwellobereich im Amtlichen Lieferanzeiger geschaltet, wird die Bekanntmachung automatisch an die Europäische Kommission weitergeleitet.

Bieter

Ein Unternehmen, welches ein Angebot im Vergabeverfahren eingereicht hat.

BVergG

=Bundesvergabegesetz BGBl. I Nr. 17/2006, zuletzt geändert durch BGBl. I Nr. 15/2012. Das BVergG regelt nur Beschaffungen bestimmter Auftraggeber (§ 3 BVergG) sowie die Vergabe bestimmter Leistungen wie Bau-, Liefer- und Dienstleistungen (§§ 4–11 BVergG). Die klassischen öffentlichen Auftraggeber sind Bund, Länder und Gemeinden. Diese unterliegen jedenfalls dem BVergG. Unterliegt eine Auftragsvergabe den Bestimmungen des BVergG, ist dies vom Auftraggeber in den Ausschreibungsunterlagen anzugeben.

Eignung

Der Bieter hat seine Eignung, die sich aus Befugnis, technischer, wirtschaftlicher und finanzieller Leistungsfähigkeit und der Zuverlässigkeit zusammensetzt, im Vergabeverfahren nachzuweisen. Es handelt sich um »drop out Kriterien« – nur jene Betriebe, die über die vom Auftraggeber festgesetzten Eignungskriterien verfügen, werden zum Verfahren zugelassen. Nachweise der Eignung sind Bescheinigungen, Erklärungen, Auskünfte etc., aus denen hervorgeht, dass die vom Auftraggeber verlangten, unternehmensbezogenen Mindestanforderungen erfüllt werden. Die Liste der möglichen Nachweise ist in §§ 70 ff BVergG zu finden.

Achtung: Dieser Katalog ist abschließend. Andere oder über diesen Katalog hinausgehende Nachweise dürfen nicht verlangt werden!

Nachweise der Leistungsfähigkeit und der Befugnis können auch über andere Betriebe bzw. Bietergemeinschaften oder Subunternehmer erbracht werden. Unternehmen können ihre Eignung grundsätzlich auch durch die bloße Vorlage einer Eigenerklärung belegen. Die Verpflichtung des Auftraggebers zur Abforderung der Eignungsnachweise vom Zuschlagsempfänger ist auf den Oberschwellenbereich eingeschränkt – das heißt im gesamten Unterschwellenbereich reicht grundsätzlich die Vorlage einer Eigenerklärung aus. Ein vom Bieter geforderter Eignungsnachweis darf keinesfalls zur Bestbieterermittlung, also als Zuschlagskriterium herangezogen werden.

EU-Schwellenwerte

Für die Berechnung des Schwellenwertes ist der geschätzte Auftragswert ohne USt. maßgeblich. Nach dem Schwellenwert bestimmt sich, welches Verfahren gewählt werden darf/muss und ob und wo Publikationen zu erfolgen haben:

- _ im Unterschwellenbereich reicht eine nationale Veröffentlichung aus (siehe »Bekanntmachung«)
- _ im Oberschwellenbereich muss eine EU-weite Bekanntmachung des Verfahrens erfolgen (siehe »Bekanntmachung«)

Ein aus den EU-Schwellenwerten resultierender Unterschied sind etwa unterschiedliche Verfahrensfristen. Die Schwellenwerte werden zwischen EU und WTO alle zwei Jahre mittels Verordnung neu festgelegt. Die derzeitigen Schwellenwerte¹⁸² gelten ab 1. 1. 2012:

Lieferaufträge	200.000 €
Dienstleistungsaufträge	200.000 €
Wettbewerbe	200.000 €
Baufträge	5.000.000 €

Die angegebenen Schwellenwerte gelten für klassische Auftraggeber wie Länder und Gemeinden.

Für Bundesministerien, die Bundesbeschaffung GmbH und Sektorenauftraggeber gelten andere Schwellenwerte.

Gleichbehandlungsgebot

Einer der Grundsätze im Vergabeverfahren ist die unparteiische Behandlung aller Bieter nach § 19 BVergG. Ein Ausfluss des Gleichbehandlungsgebotes ist die Vorarbeitenproblematik (siehe I.6).

KMU

Eine verbindliche Definition für kleine und mittlere Unternehmen gibt es nicht. Als Anhaltspunkt für die Zuordnung der Betriebe nach ihrer Größe dient die Empfehlungsdefinition der EU-Kommission. Sie ist in der Praxis gebräuchlich. Die Empfehlung nennt insgesamt drei ausschlaggebende Kriterien:

- _ Mitarbeiteranzahl
- _ Umsatz oder Bilanzsumme
- _ Unabhängigkeit

	Mitarbeiter	Umsatz in Mio €	Bilanzsumme in Mio €	Unabhängigkeit
Kleinstunternehmen	bis 9	≤ 2	≤ 2	Kapitalanteile
Kleinunternehmen	10–49	≤ 10	≤ 10	oder Stimmrechte
Mittlere Unternehmen	50–249	≤ 50	≤ 43	im Fremdbesitz
Großunternehmen	ab 250	> 50	> 43	< 25 Prozent

Idealerweise sollten alle Kriterien zugleich erfüllt sein, was aber in der Realität selten der Fall ist. Vielmehr ist die Anzahl der Mitarbeiter in der Praxis das ausschlaggebende Kriterium für die Abgrenzung.

Nicht prioritäre Dienstleistungen

In Anhang IV des BVergG werden Dienstleistungen angeführt, die dem Vergabegesetz nur in Grundzügen unterworfen sind. Zu ihnen zählen etwa das Gaststätten- und Beherbergungsgewerbe, die Rechtsberatung, die Arbeits- und Arbeitskräftevermittlung sowie Erholung, Kultur und Sport. Bei nicht prioritären Dienstleistungen kann ein formfreies Verfahren mit mehreren Unternehmern geführt werden, sofern ein angemessener Grad an Öffentlichkeit vorhanden ist. Ein Beispiel für die Vergabe einer nicht prioritären Dienstleistung finden Sie unter Punkt II.12.

Option

Rechtlich ein »formloses einseitiges Gestaltungsrecht«. Neben der ausgeschriebenen Hauptleistung kann der Auftraggeber Optionen festlegen, deren Abruf er sich vorbehält. Auf den Abruf einer Option besteht kein Anspruch des Auftragnehmers. Eine Option wäre z.B. eine Vertragsverlängerung.

Achtung: Die Option muss bei der Berechnung des Auftragswertes mit eingerechnet werden.

Präsumtiver Zuschlagsempfänger

So wird der Bieter genannt, der das beste/billigste Angebot abgegeben hat und damit aller Voraussicht nach den Zuschlag erhalten wird. Da die nachgereichten Bieter die Zuschlagsentscheidung des Auftraggebers während der Stillhaltefrist bekämpfen können, wird nicht vom Zuschlagsempfänger sondern vom präsumtiven (=als wahrscheinlich angenommenen) Zuschlagsempfänger gesprochen.

Schwellenwerteverordnung 2012

Als konjunkturbelebende Maßnahme wurden die Schwellenwerte für die Direktvergabe am 30.04.2009 erstmals angehoben (BGBl II, 125/2009). Bei dieser Schwelle handelt es sich um einen Subschwellenwert, der weit unterhalb der EU-weiten Schwellenwerte angesetzt ist. Damit wurde es öffentlichen Auftraggebern möglich, rasch Aufträge an die Wirtschaft ohne erhebliche Verfahrensaufwendungen zu vergeben. Bedingt durch die wirtschaftlich angespannte Lage wurde die Verordnung bereits zwei mal verlängert und aufgrund der BVergG-Novelle 2012 neu erlassen. Sie ist bis 31. 12. 2012 in Kraft.

Derzeitige Schwellenwerte der Direktvergabe:

Bauaufträge, Liefer- und Dienstleistungsaufträge: unter 100.000 €

Zusätzlich wurde im nicht offenen Verfahren ohne Bekanntmachung bei Bauaufträgen die Grenze bei 1 Mio € angesetzt. Eine neuerliche Verlängerung der Verordnung ist denkbar, aber derzeit noch ungewiss. Wird die Verordnung nicht verlängert, sinkt die Wertgrenze, unterhalb der direkt vergeben werden darf, auf 50.000 €. Bei Bauaufträgen darf dann nur noch unter 300.000 € ein nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung gewählt werden.

Ersatz für die ausgelaufene Schwellenwerteverordnung?

2012 hinzugekommen ist das Verfahren der Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung: Dieses Verfahren kann bei Liefer- und Dienstleistungsaufträgen unter 130.000 € bzw. bei Bauaufträgen unter 500.000 € gewählt werden. Näheres zur Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung ist unter I.3.2.a) nachzulesen.

Oberschwellenbereich

Aufträge im Oberschwellenbereich müssen vom Auftraggeber EU-weit unter <http://www.ted.europa.eu/TED/main/HomePage.do> bekannt gemacht werden. Das Verfahren bis zum Erhalt des Auftrags dauert meist länger als das Verfahren im Unterschwellenbereich, da andere – in der Regel längere – Fristen gelten. Die sogenannte Stillhaltefrist etwa, die zwischen der Verständigung, wer den Auftrag erhalten soll (Zuschlagsentscheidung) und dem wirklichen Vertragsabschluss (Zuschlag) liegt, beträgt 10 Tage statt 7 Tage. Weitere Informationen können Sie unter »EU-Schwellenwerte« nachlesen.

Stillhaltefrist

Der Auftraggeber hat am Ende des Vergabeverfahrens allen verbliebenen Bietern schriftlich mitzuteilen, welchem Bieter der Zuschlag erteilt werden soll. Durch diese Mitteilung wird die Stillhaltefrist ausgelöst. Innerhalb dieser Frist darf der Auftraggeber dem präsumtiven Zuschlagsempfänger noch nicht den Zuschlag erteilen, um den anderen im Verfahren verbliebenen Bietern eine Bekämpfung der Zuschlagsentscheidung vor der Vergabenachprüfungsinstanz zu ermöglichen.

Stillhaltefristen

- _ im Oberschwellenbereich 10 Kalendertage bzw. 15 Tage bei der brieflichen Übermittlung
- _ im Unterschwellenbereich 7 Kalendertage

Der erste Tag der Frist ist der auf die Mitteilung an die Bieter folgende Kalendertag. Fällt das Ende der Frist auf einen Samstag, einen Sonntag oder einen gesetzlichen Feiertag, endet die Frist am nächsten Arbeitstag.

Transparenzgebot

Das Transparenzgebot ist ein wichtiger Grundsatz im Vergaberecht. Die Forderung nach Transparenz findet sich in vielen Bestimmungen des BVergG wieder – ob direkt oder indirekt. In einem transparenten Vergabeverfahren hat der Bieter nicht das Gefühl, dass der Auftraggeber »macht was er will«. Eine transparente Entscheidungsfindung erleichtert auch allfällige Nachprüfungsverfahren – sei es vor einem Gericht oder durch interne Revision.

Unterschwellenbereich

Bei Vergaben unterhalb der EU-Schwellenwerte können bestimmte, regionalfreundliche Verfahren gewählt werden, die ab Überschreiten der Schwellenwerte nicht mehr bzw. nur eingeschränkt zur Verfügung stehen. Eine Übersicht über diese Verfahren finden Sie in unserer Navigationshilfe zu Anfang des Handbuchs. Die regionalfreundlichen Verfahren sind entsprechend gekennzeichnet. Vergaben oberhalb der EU-Schwellenwerte müssen in der Regel EU-weit ausgeschrieben werden; Eine Ausnahme ist im Ausmaß von 20 % des Auftragswertes möglich.

Zuschlag

Nach der Zuschlagsentscheidung und der darauf folgenden Stillhaltefrist erfolgt der eigentliche Vertragsabschluss mit dem Unternehmen. Dieser beendet das Vergabeverfahren. Dem Best- oder Billigstbieter wird schriftlich erklärt, dass sein Angebot angenommen wird.

Zuschlagsentscheidung

Den im Verfahren verbliebenen Bietern wird nicht verbindlich mitgeteilt, welcher Betrieb als bester/billigster aus dem Verfahren hervorgegangen ist. Die Mitteilung muss alle für die Bekämpfung der Zuschlagsentscheidung wichtigen Informationen enthalten:

- _ Vergabesumme
- _ Merkmale und Vorteile des zum Zuge gekommenen Angebots und eine Begründung, warum das Angebot des jeweiligen Bieters abgelehnt wurde.
- _ Ende der Stillhaltefrist

Erst nach Verstreichen der Stillhaltefrist, in der ein nicht erstgereihter Bieter diese Entscheidung ankämpfen darf, wird der Auftrag dem Best- oder Billigstbieter erteilt.

Zuschlagskriterien

sind im Gegensatz zu Eignungs- und Auswahlkriterien leistungsbezogen. Sie dienen der Ermittlung des besten Angebots im Bestbieterprinzip – das einzige Zuschlagskriterium des Billigstbieterprinzips ist der Preis. Dem mithilfe der Zuschlagskriterien ermittelten besten Angebot wird nach Mitteilung der Zuschlagsentscheidung und Stillhaltefrist der Zuschlag erteilt. Das Gesetz nennt als mögliche Zuschlagskriterien Qualität, Preis, Betriebskosten etc.

Muster für eine Eigenerklärung

Eigenerklärung gemäß § 70 Abs 2 BVergG

Ich,

Name des Unternehmers

erkläre hiermit, dass ich die vom Auftraggeber

Name des Auftraggebers

in seiner Ausschreibung

Bezeichnung der Ausschreibung

verlangten Eignungskriterien erfülle und die darin festgelegten Nachweise auf Aufforderung unverzüglich beibringen kann.

Ich verfüge über folgende Befugnis(se):¹⁸³

am

Ort

Datum

Unterschrift

¹⁸³ Hier werden die aufrechten Gewerbeberechtigungen aufgezählt.

Literaturverzeichnis

Kropik / Mille / Sachs, Das Vergaberecht in Österreich – Kurzkomentar und Gesetzestext (2009)

Heid / Hauck / Preslmayr, Handbuch des Vergaberechts (2010)

Kropik / Wiesinger, Generalunternehmer und Subunternehmer in der Bauwirtschaft (2009)

Lercher, »Kodex K« – Weißbuch für die Ausschreibung und Vergabe von Kommunikations-Dienstleistungen in Marketing, Werbung und Public Relations (2006)

Schramm / Aicher / Fruhmann / Thienel, Kommentar zum Bundesvergabegesetz 2006 (2009)

WKO Steiermark / Heid Schiefer Rechtsanwälte, Vergabeleitfaden – Berücksichtigung von KMU in öffentlichen Ausschreibungen (2009)

Holoubek / Fuchs / Weinhandl, Vergaberecht (2005)

Online Kundenbefragung von auftrag.at (im Zeitraum 13.10.–13.11.2011)

Vorschlag einer Richtlinie des europäischen Parlaments und des Rates über die öffentliche Auftragsvergabe KOM (2011) 896/2

Impressum

Medieninhaber und Herausgeber

WKV Service GmbH
Wichnergasse 9
6800 Feldkirch

Nachdruck mit freundlicher Genehmigung der Wirtschaftskammer Niederösterreich
Landsbergerstraße 1, 3100 St. Pölten, Abteilung für Wirtschaftspolitik
E-Mail: wirtschaftspolitik@wknoe.at

Inhalt

Mag. Diana Horvath

Unter Mitarbeit von

Mag. Bernhard Gerhardinger
HR MMag. Christian Kodric

In Zusammenarbeit mit

Schramm Öhler Rechtsanwälte
Bartensteingasse 2
1010 Wien

Grafische Übersicht über den Ablauf von Vergabeverfahren

Mag. Judith Flatz

Bearbeitung Wirtschaftskammer Vorarlberg

Mag. Judith Flatz
Mag. Armin Immler
Mag. Sebastian Knall

Konzept & Gestaltung

Andreas Schmid
designschmid, Büro für nachhaltige Gestaltung und Kommunikation
www.designschmid.at

Druck

Buchdruckerei Lustenau GmbH
www.bulu.at

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck – auch auszugsweise – nur mit Quellenangabe und vorheriger Rücksprache. Trotz sorgfältiger Prüfung sämtlicher Inhalte in dieser Broschüre sind Fehler nicht auszuschließen und die Richtigkeit des Inhalts daher ohne Gewähr. Eine Haftung der Autoren und/oder Bearbeiter ist ausgeschlossen.

I

II

III

IV



