

Handbuch

zur Regionalvergabe mit Praxisbeispielen

... wie regionale Stärken
von KMU im Vergabeverfahren
berücksichtigt werden können

Impressum

Medieninhaber und Herausgeber

Wirtschaftskammer Niederösterreich
Landsbergerstraße 1, 3100 St. Pölten
Abteilung für Wirtschaftspolitik
E-Mail: wirtschaftspolitik@wknoe.at

**Wichtige Informationen zum Vergaberecht finden Sie
auch auf unserer Homepage: www.wko.at/noe/vergabe**

Inhalt

Mag. Diana Horvath

Unter Mitarbeit von
Mag. Bernhard Gerhardinger
HR MMag. Christian Kodric

In Zusammenarbeit mit

Schramm Öhler Rechtsanwälte
Bartensteingasse 2, 1010 Wien

Datenaufbereitung

Carina Schlögel

Broschüren-Layout/Grafik

Gabi Schwabe

Druck

Bösmüller

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 ist ausgeschlossen.

Inhaltsverzeichnis

1.	Vorwort	4		
2.	Einführung in das Vergabewesen - Wie betont man den regionalen Aspekt in öffentlichen Ausschreibungen?	5		
2.1.	Wahl des Verfahrens (Losregelung) Schnellanleitung und Navigationshilfe zur Verfahrensauswahl	5		
2.1.1.	Die Lostrennung bei Bauaufträgen	7		
2.1.1.1.	Vergabe unter Euro 100.000 im Baubereich	7		
2.1.1.2.	Vergabe ab Euro 100.000 bis unter Euro 4.845.000 im Baubereich	8		
2.1.1.3.	Vergabe ab Euro 4.845.000 im Baubereich	13		
2.1.2.	Die Lostrennung bei Liefer- und Dienstleistungsaufträgen	14		
2.1.2.1.	Vergabe unter Euro 100.000 im Liefer- und Dienstleistungsbereich	14		
2.1.2.2.	Vergabe unter Euro 193.000 im Liefer- und Dienstleistungsbereich	15		
2.1.2.3.	Vergabe ab Euro 193.000 im Liefer- und Dienstleistungsbereich	16		
2.2.	Die Lostrennung nach Gewerken	17		
2.3.	Regionale Verfahren - Regionale Loseilung	17		
2.4.	Rahmenvereinbarung mit mehreren (kleineren) regionalen Anbietern	17		
2.5.	Besonderheiten bei geistigen Dienstleistungen	18		
2.5.1.	Der Wettbewerb	18		
2.5.1.1.	Offener Wettbewerb	19		
2.5.1.2.	Nicht offener Wettbewerb	19		
2.5.1.3.	Geladener Wettbewerb	19		
2.5.2.	Verhandlungsverfahren mit einem Bieter	20		
2.6.	Verschicken von Informationen über eine Ausschreibung an Unternehmen vor Ort	20		
2.7.	Eignungskriterien	20		
2.7.1.	Die Eigenerklärung	21		
2.7.2.	Wie können Eignungskriterien auf die Leistungsfähigkeit von KMU abgestimmt werden?	21		
2.8.	Das Bestbieterprinzip - Zuschlagskriterien	22		
2.9.	Bietergemeinschaften	23		
2.10.	Subunternehmer bei großen bzw. nicht teilbaren Leistungen	24		
2.11.	Direktvergabe von Aufträgen	24		
2.12.	Vorarbeiten und Teilnahme an einer Ausschreibung	25		
3.	Praxisbeispiele	27		
3.1.	Errichtung eines Schulzentrums mit Hackschnitzelheizanlage im Oberschwellenbereich	27		
3.2.	Errichtung eines Kindergartens im Unterschwellenbereich	29		
3.3.	Thermische Sanierungen eines Amtsgebäudes	30		
3.4.	Laufende kleine Aufträge im Bau- und Baunebengewerbe: Reparaturen und Sanierungen von Amtshäusern	32		
3.5.	Reinigung von Amtsgebäuden - Dienstleistungsaufträge im Unterschwellenbereich	33		
3.6.	Werbestrategie „Waldviertel“ im Oberschwellenbereich	35		
3.7.	Rahmenvertrag Lieferung von Kopier- papier und sonstigem Bürobedarf im Unterschwellenbereich	37		
3.8.	Bauplanung Wettbewerb im Unterschwellenbereich	38		
3.9.	Lieferauftrag Straßendienstfahrzeuge für Winterdienst im Oberschwellenbereich	39		
3.10.	Rahmenvertrag Abfallentsorgung im Oberschwellenbereich	42		
3.11.	Lieferauftrag Frischlebensmittel - Rahmenvereinbarung im Oberschwellenbereich	44		
3.12.	Bewachung von Amtsgebäuden - Nicht prioritärer Dienstleistungsauftrag	46		
3.13.	Errichtung und Instandhaltung Trink- wassernetz - Sektorenbauauftrag im Unterschwellenbereich	47		
3.14.	Ausbesserung Straßenbelag - Dringender Bauauftrag im Unterschwellenbereich	49		
4.	Fragen, die sich der öffentliche Auftraggeber häufig stellt	51		
4.1.	Ab wann müssen Leistungen zusammen gerechnet werden?	51		
4.2.	Verträge mit langen Laufzeiten - vergaberechtswidrig?	51		
4.3.	Kann der Auftraggeber nach Ende der Angebotsfrist noch etwas an seiner Ausschreibungsunterlage ändern?	52		
4.4.	Ist eine Ausschreibung zur Markterkundung zulässig?	52		
5.	„Vergabehoppalas“ - worauf im Verfahren geachtet werden sollte	54		
5.1.	Gute Kommunikation zwischen Bietern und Auftraggeber	54		
5.2.	Änderungen im Leistungsverzeichnis	54		
5.3.	Das Begleitschreiben	55		
5.4.	Subunternehmer	55		
5.4.1.	„Erforderliche“ Subunternehmer	56		
5.4.2.	„Sonstige“ Subunternehmer	56		
5.4.3.	Lieferanten	56		
6.	Glossar	58		
7.	Muster für eine Eigenerklärung	61		
8.	Literaturverzeichnis	62		

Regionale Aufträge für regionale Wirtschaft

Öffentliche Aufträge haben österreichweit zuletzt ein Volumen von rund 38 Milliarden Euro im Jahr ausgemacht. Allein kommunale Investitionsprojekte belaufen sich jährlich auf 2,2 Milliarden Euro. Für die heimische Wirtschaft sind öffentliche Aufträge damit ein ganz wesentlicher Faktor.

Zugleich sind 83 Prozent der niederösterreichischen Unternehmen kleinere Betriebe mit weniger als zehn Beschäftigten. Diese Unternehmen sind für die Lebensqualität in den Regionen unverzichtbar, in öffentliche Beschaffungsvorgänge - gerade auch von örtlichen Gemeinden - aber trotzdem oft viel zu wenig eingebunden. Die Gründe sind vielfältig: Dazu zählen etwa eine erstarkte Tendenz zu zentralisierten Beschaffungen. Zugleich erhöht die zunehmende Komplexität des Vergaberechts die Hemmschwellen öffentlicher Auftraggeber, die aus regional-politischen Überlegungen geschaffenen Möglichkeiten zur Unterstützung der Regionalwirtschaft im Vergabewesen auch tatsächlich zu nutzen.

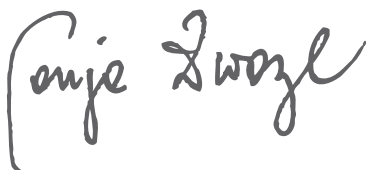
Mit diesem Handbuch will die Wirtschaftskammer Niederösterreich diesen Hemmschwellen entgegenreten. Wir zeigen damit vor, wie durch Maßnahmen wie gewerkeweise Vergaben, entsprechende Losregelungen, der geschickten Wahl von Eignungs- und Zuschlagskriterien oder zulässiges regionales Splitting kleinere Betriebe besser zum Zug kommen können.

Vor allem Gemeinden, aber auch anderen regionalen Auftraggebern wird so eine Hilfe geboten, wie sie die Wertschöpfung bei Vergaben in der Region halten können. Kleinen und mittleren Betrieben in der Region werden damit bessere Chancen auf öffentliche Aufträge eröffnet. Und beide Seiten profitieren davon.

Das Buch selbst ist in drei Teile gegliedert: Der erste stellt in übersichtlicher Form die Möglichkeiten verstärkter Einbindung regionaler und kleiner Betriebe dar. Der zweite zeigt anhand von Musterbeispielen auf, wie die Stärken der regionalen Wirtschaft in gesetzeskonformer Weise in die Bewertung aufgenommen werden können. Und im dritten werden wichtige Rechtsfragen, die sich einem öffentlichen Auftraggeber häufig stellen, sowie die häufigsten Vergabefehler dargestellt - und wie sie vermieden werden können.

Die Betriebe selbst sind, das belegen Umfragen deutlich, natürlich an öffentlichen Aufträgen interessiert, scheitern heute aber zu oft an zu großen Vergabelosen und zu wenig regionalisierten Vergaben. Das wollen wir mit diesem Handbuch ändern - und bauen dabei auf zahlreiche Vergabeverantwortliche in den Regionen, die sich die hier übersichtlich zusammengestellten Anleitungen in der Praxis zum Vorbild nehmen.

Herzlichst



Sonja Zwazl
Präsidentin der Wirtschaftskammer Niederösterreich

Im Bundesvergabegesetz ist geregelt, dass öffentliche Auftraggeber wie Bund, Länder und Gemeinden in ihren Beschaffungen nach dem Bundesvergabegesetz (=BVerG)¹ vorzugehen haben. Dieses versucht, mithilfe seiner Regelungen die Gleichbehandlung und Vergleichbarkeit der Angebote aller Bieter² herzustellen, die sich für einen Auftrag aus der öffentlichen Beschaffung „bewerben“. Aus diesen Bemühungen heraus ist das Vergabewesen mittlerweile ein umfangreiches Rechtsgebiet geworden.

Wie im „Vergabedschungel“ der regionale Aspekt in öffentlichen Ausschreibungen betont werden kann, erfahren Sie in diesem Handbuch. Im Anschluss wird auf die Lostrennung, die Trennung einer Ausschreibung nach Gewerken, das Bestbieterprinzip, die Direktvergabe von Aufträgen etc. genau eingegangen.

Zu beachten ist, dass sich die nachfolgende Darstellung auf die „klassische“ Auftragsvergabe öffentlicher Auftraggeber beziehen. Bei Vergaben in den so genannten Sektoren im Bereich Gas, Wärme, Elektrizität, Wasser, Verkehrsleistungen, Postdienste, u.a. sowie bei bestimmten, so genannten nicht prioritären Dienstleistungen, können andere, für den Auftraggeber weniger strenge Regeln gelten.

Die Navigationshilfe auf Seite 6 bietet einen ersten Überblick und erleichtert Ihnen die Auswahl des richtigen Verfahrens. Diese Verfahren sind im Fließtext näher beschrieben.

Als aktuelle Maßnahmen zur Krisenbewältigung sind im Handbuch besonders die Möglichkeit der Direktvergabe bis Euro 100.000 und die Möglichkeit eines nicht offenen Verfahrens im Baubereich bis Euro 1.000.000 hervorgehoben.

Als besonderes Highlight werden unter 3. anhand von 14 ausgewählten Praxisbeispielen die theoretisch dargestellten Möglichkeiten in einer praktischen Umsetzung gezeigt. Im Anschluss an jedes Beispiel folgt die Erläuterung, in welchen anderen Fällen das gewählte „Regionalvergabemodell“ noch anwendbar ist.

2.1. Wahl des Verfahrens (Losregelung)

Besonders bei großen Aufträgen, die in einem Stück vergeben werden, tut sich die regionale Wirtschaft schwer. Ein Unternehmen, z.B. ein Tischler, sieht sich plötzlich damit konfrontiert, bei der Ausschreibung eines Gemeindegartens 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.

Deshalb ist die **Losenteilung** (= die Unterteilung einer Leistung in Teilleistungen bzw. die Unterteilung von Leistungen in Teillose) in der Praxis eine sinnvolle und wirtschaftlich vorteilhafte Möglichkeit für die regionale Wirtschaft. Sie ermöglicht dem Auftraggeber eine Aufspaltung des Gesamtauftrags in mehrere Teile. 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 KMU³ ansprechen. Der Tischler aus unserem Beispiel muss nicht alle Leistungen selbst erbringen, sondern kann im Los „Tischlerarbeiten“ mit bieten. 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.

■ Bei der Losenteilung kennt das Gesetz mehrere Möglichkeiten - Auszug aus dem BVerG⁴

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 Gewerbebezüge 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.

Diese Losaufteilung kann im Rahmen einer **Gesamt**-ausschreibung in Losen oder aber auch auf dem Wege mehrerer kleinvolumiger Einzelausschreibungen erfolgen, wobei die Auftragswerte zu einem Gesamtauftragswert addiert werden müssen. 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 Losregelung für KMU liegt klar auf der Hand: Die überschaubare Auftragsgröße öffnet den Wettbewerb auch für kleinere Unternehmen - so erhält der Auftraggeber vielfältige Angebote. Der Umfang der Lose sollte sich daher auch an den Produktionskapazitäten von KMU orientieren.

Die Grenze zu KMU freundlicher Auftragsvergabe bei der Losgestaltung liegt in den wirtschaftlichen und technischen Gegebenheiten der Ausschreibung - unverhältnismäßig hohe Kosten braucht der Auftraggeber keinesfalls auf sich zu nehmen.

1 Erklärung siehe Glossar: BVerG

2 Erklärung siehe Glossar: Bieter

3 Erklärung siehe Glossar: KMU

4 Erklärung siehe Glossar: BVerG

■ Anwendung der Losregelung auf die Beschaffungsgruppen

Das Vergaberecht kennt drei Beschaffungsgruppen: Bauaufträge, Lieferaufträge und Dienstleistungsaufträge. Die vorweg beschriebene Möglichkeit zur Auftragssteilung gestaltet sich je nach Gruppe unterschiedlich.

Im Anschluss werden die Losregelungen für jede Beschaffungsgruppe und die innerhalb des Loses vergabe-rechtlich möglichen Verfahren 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). Danach muss der geschätzte Gesamtauftragswert ermittelt werden (ohne USt). Hier sind alle zum Vorhaben gehörigen Leistungen, auch Optionen⁵ und etwaige Vertragsverlängerungen zu berücksichtigen. Die Schätzung des Gesamtauftragswertes ist auf den Zeitpunkt der Einleitung des Vergabeverfahrens abzustimmen, sie muss um-

sichtig und sachkundig vorgenommen werden (§§ 13-18 BVergG⁶).

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. 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 4.1.

Wurde der Gesamtauftragswert ermittelt, muss zu jedem Einzellos die passende Art des Vergabeverfahrens ermittelt werden. Für jede Verfahrensart gibt es unterschiedliche Charakteristika und sowohl Vor- als auch Nachteile. Auch ob das Verfahren im Ober- oder im Unterschwellenbereich abgewickelt wird, ist von Bedeutung.⁷ Als Konsequenz sind die im Vergaberecht zulässigen Verfahren für die regionale Vergabe besser oder schlechter geeignet. Als Entscheidungshilfe haben wir Ihnen im Anschluss eine „Schnellanleitung und Navigationshilfe“ zusammengestellt.

Schnellanleitung und Navigationshilfe zur Verfahrensauswahl

Bauftrag		Liefer- und Dienstleistungsauftrag	
ab Euro 4.845.000 - Oberschwellenbereich	20% des Auftragswertes können als Kleinlose mit einem Maximalwert von je Euro 1.000.000 im Unterschwellenbereich vergeben werden - zulässige Verfahren siehe Tabelle (siehe Seite 13)	ab Euro 193.000 - Oberschwellenbereich	20% des Auftragswertes können als Kleinlose mit einem Maximalwert von je Euro 80.000 im Unterschwellenbereich vergeben werden - zulässige Verfahren siehe unten (siehe Seite 16)
	offenes Verfahren (siehe Seite 12)		offenes Verfahren (siehe Seite 15)
	nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung (siehe Seite 11)		nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung (siehe Seite 15)
	Rahmenvereinbarung bei wiederkehrenden Leistungen (siehe Seite 17)		Rahmenvereinbarung bei wiederkehrenden Leistungen (siehe Seite 17)
≤ Euro 1.000.000 bis Euro 4.844.999,99 - Unterschwellenbereich	der gesamte Auftragswert kann in Kleinlosen vergeben werden	< Euro 193.000 - Unterschwellenbereich	der gesamte Auftragswert kann in Kleinlosen vergeben werden (siehe Seite 14)
	offenes Verfahren (siehe Seite 12)		offenes Verfahren (siehe Seite 15)
	nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung (siehe Seite 11)		nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung (siehe Seite 15)
	Rahmenvereinbarung bei wiederkehrenden Leistungen (siehe Seite 17)		Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung (siehe Seite 15)
< Euro 1.000.000 - Unterschwellenbereich	der gesamte Auftragswert kann in Kleinlosen vergeben werden	< Euro 100.000 - Unterschwellenbereich/Direktvergabe	offenes Verfahren (siehe Seite 15)
	offenes Verfahren (siehe Seite 12)		nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung (siehe Seite 15)
	nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung (siehe Seite 11)		Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung (siehe Seite 15)
	Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung (siehe Seite 9)		Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung nur unter Euro 60.000 (siehe Seite 15) Bei geistigen Dienstleistungen ist möglicherweise ein Wettbewerb vorgelagert (siehe Seite 18)
	nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung (siehe Seite 8)		Verhandlungsverfahren mit einem Bieter ⁸ nur bei Dienstleistungen und nur bis unter Euro 96.500 (siehe Seite 20)
Rahmenvereinbarung bei wiederkehrenden Leistungen (siehe Seite 17)	nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung nur unter Euro 80.000 (siehe Seite 14)		
< Euro 100.000 - Unterschwellenbereich/Direktvergabe	offenes Verfahren (siehe Seite 12)		Direktvergabe (siehe Seite 14, 24)
	nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung (siehe Seite 11)		Rahmenvereinbarung bei wiederkehrenden Leistungen (siehe Seite 17)
	nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung (siehe Seite 8)		
	Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung nur unter Euro 80.000 (siehe Seite 7)		
	Direktvergabe (siehe Seite 7, 24)		
Rahmenvereinbarung bei wiederkehrenden Leistungen (siehe Seite 17)			

5 Erklärung siehe Glossar: Option

6 Erklärung siehe Glossar: BVergG

7 Erklärung siehe Glossar: Schwellenwert

8 Erklärung siehe Glossar: Bieter

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 BVergG⁹**

Wahl des Vergabeverfahrens

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

Nach der allgemeinen Erklärung wird nun auf die Lostrennung bei den jeweiligen Beschaffungsgruppen näher eingegangen. Die jeweils geeigneten Verfahren sind geordnet nach dem Auftragswert des einzelnen Loses (Wobei diese Verfahren dann sowohl auf ein Kleinlos mit diesem Wert innerhalb eines großen Auftrags als auch auf einen einzigen Auftrag, der nur aus einem Los besteht, anwendbar sind.) und nach dem EU-Schwellenwert.¹⁰

2.1.1. Die Lostrennung bei Bauaufträgen

Baufträge sowohl im Ober- als auch im Unterschwellenbereich können grundsätzlich in mehreren Losen ausgeschrieben werden („Teilvergabe“).

Achtung: Der Auftragswert- der wesentlich für die Zuordnung in den EU-Ober- oder Unterschwellenbereich ist - berechnet sich immer nach der Summe aller Einzellose! Nicht zusammengerechnet wird der Auftragswert aber bei „getrennten Bauwerken“. Getrennte Bauwerke, die getrennt vergeben werden können, liegen laut VfGH dann vor, wenn diese „selbständig funktionsfähig in einem zeitlichen Abstand ausgeschrieben und errichtet sowie eigenständig geplant sind“¹¹.

2.1.1.1. Vergabe unter Euro 100.000 im Baubereich

1) Direktvergabe unter Euro 100.000 (Baubereich)

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 muss auf die Schwellenwertverordnung 2009¹² hingewiesen werden, in der die Möglichkeit zur Direktvergabe auf exkl. Euro 100.000 statt wie bisher exkl. Euro 40.000 angehoben wurde - allerdings befristet bis zum 31.12.2010¹³. Nach dem 31.12.2010 muss ab Euro 40.000 vermutlich wieder ausgeschrieben werden.

Vorgangsweise: Im Sinne einer Markterkundung kann eine unverbindliche Preisauskunft von mehreren Unternehmen eingeholt werden. Zu beachten ist hier, dass ungeachtet der formfreien Direktvergabe auch hier die

vergaberechtlichen Grundsätze wie das Transparenzgebot¹⁴ eingehalten werden müssen. Außerdem muss vor der Auftragsvergabe die Unternehmenseignung (Gewerberechtigung etc.) überprüft werden! Grund: Auch bei der Direktvergabe darf nur an leistungsfähige Betriebe vergeben werden¹⁵. Näheres zur Direktvergabe ist auch unter 2.11. nachzulesen.

2) Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung¹⁶ bis unter Euro 80.000 (Baubereich)

Das Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung ist ein einstufiges Verfahren. Unter einem geschätzten Auftragswert von Euro 80.000 können im Unterschwellenbereich Aufträge im Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung abgewickelt werden. Charakteristisch für dieses Verfahren ist die Möglichkeit, den gesamten Leistungsinhalt mit den Bietern¹⁷ 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 direkt verhandelt wird, sind der Gleichbehandlungsgrundsatz¹⁸ und das Transparenzgebot¹⁹ zu beachten. Jedem Bieter muss der gleiche Informationsstand gewährt werden, die Vergabe muss für ihn durchschaubar und nachvollziehbar sein!

■ **Einladung geeigneter Unternehmen**

Da keine vorherige Bekanntmachung geboten ist, kann sich der Auftraggeber grundsätzlich ohne Einhaltung von Publizitätsvorschriften an geeignete Betriebe wenden. Da der Auftraggeber die Unternehmen selbst zur Legung eines Angebotes einladen muss, 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 aber die Eignung²⁰ der Betriebe vorab selbst zu prüfen. Das Verfahren beginnt mit der Absendung der Einladung an in Betracht kommende Unternehmen. Bei der Einladung sind laut § 102 Abs. 2 BVergG auch KMU²¹ einzubeziehen. Führt der Auftraggeber öfters Vergabeverfahren durch, ist außerdem der Bieterkreis möglichst zu wechseln.

■ **Angebotsabgabe und Angebotsöffnung**

Da es sich um ein einstufiges Verfahren handelt, muss von den Unternehmen nicht erst ein Teilnahmeantrag abgegeben werden. Der Auftraggeber lädt die Betriebe direkt zur Legung von Angeboten ein. Es müssen mindestens drei Unternehmen zur Abgabe eingeladen werden. Die Frist zur Abgabe beträgt im Normalfall 22 Tage.

Bei der Erstellung der Ausschreibungsunterlage ist der

9 Erklärung siehe Glossar: BVergG

10 Erklärung siehe Glossar: Schwellenwert

11 VfSlg. 17 390/2004

12 Erklärung siehe Glossar: Schwellenwertverordnung 2009

13 BGBl II, 125/2009

14 Erklärung siehe Glossar: Transparenzgebot

15 Erklärung siehe Glossar: Eignung

16 Erklärung siehe Glossar: Bekanntmachung

17 Erklärung siehe Glossar: Bieter

18 Erklärung siehe Glossar: Gleichbehandlungsgebot

19 Erklärung siehe Glossar: Transparenzgebot

20 Erklärung siehe Glossar: Eignung

21 Erklärung siehe Glossar: KMU

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 und nur mit sachlicher Rechtfertigung zulässig!

Die Angebote werden nach Ablauf der Angebotsfrist geöffnet, die Unternehmen dürfen dabei nicht anwesend sein. Dies aus dem Grund, dass mit den Bietern²² noch einzelne Verhandlungsrunden geführt werden und sie nicht wissen dürfen, welche und wie viele Konkurrenten es gibt.

■ Prüfung der Angebote und Verhandlungen

Nach Ablauf der Angebotsfrist kommt es zur Öffnung der abgegebenen Unterlagen in Abwesenheit der Bieter.

Die abgegebenen Angebote werden hinsichtlich der Eignung²³ und den 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 Subunternehmer genannt wurden (näheres dazu siehe 5.4.).

Bei Angebotsmängeln, deren „Behebung“ nicht zu einem Wettbewerbsvorteil des Bieters gegenüber den Mitbieter führen würde, ist dem betreffenden Bieter eine Verbesserungsmöglichkeit einzuräumen (z.B. Nachreichen eines Firmenbuchauszugs). Handelt es sich um Mängel, für deren Behebung Aufklärungsgespräche nötig wären, ist ein Gespräch mit dem Bieter zu führen. Eine nachträgliche Angebotsänderung ist dabei auf keinen Fall möglich. Aufklärungsgespräche dürfen ausschließlich zu Fragen der Eignung und der Preisangemessenheit sowie zu Alternativangeboten geführt werden.

Ansonsten sind fehlerhafte oder unvollständige Angebote auszuschneiden. 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.

Nach Abschluss der Verhandlungen muss der Auftraggeber alle Bieter auf Grundlage einheitlicher und für alle Bieter gleicher Ausschreibungsunterlagen nochmals zur Abgabe eines Letztangebotes auffordern. Auch die Letztangebote sind vom Auftraggeber zu prüfen und nach den in den Ausschreibungsunterlagen genannten Zuschlagskriterien²⁴ zu bewerten. Eine Wiederholung dieser Letztangebotsrunde oder neuerliche Verhandlungen mit einem Bieter - etwa um dem Lieblingsbieter des Auftraggebers noch eine letzte Chance zu geben - sind verboten!

■ Verfahrensabschluss

Wenn der präsumtive Zuschlagsempfänger²⁵ feststeht, also das Unternehmen, das den Zuschlag²⁶ bekommen soll, ist dies den verbliebenen Bietern in einer **Zuschlagsentscheidung**²⁷ bekannt zu geben. Diese Mitteilung muss eine detaillierte Begründung²⁸ (Vergabesumme, Vorteile des erfolgreichen Angebotes etc.) und generell alle Informationen enthalten, die ein nicht erstgereihtes Unternehmen für eine allfällige Anfechtung der Zuschlagsentscheidung benötigt.

Diese Bekämpfung muss innerhalb der auf die Zuschlagsentscheidung folgenden **Stillhaltefrist**²⁹ erfolgen; Sie beträgt im Unterschwellenbereich 7 Tage.

Nach Verstreichen der Stillhaltefrist kann der **Zuschlag**³⁰ an den Best- oder Billigstbieter (zum Bestbieterprinzip siehe 2.8.) erfolgen. Erst jetzt darf mit Ausführung des Auftrags begonnen werden.

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

Angesichts der Schwellenwertverordnung 2009³¹ und der damit bestehenden Möglichkeit zur Direktvergabe bis unter Euro 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 können gute Preise erzielt werden und - von besonderer Wichtigkeit - regionale Anbieter können dadurch wirkungsvoll gefördert werden.

2.1.1.2. Vergabe ab Euro 100.000 bis unter Euro 4.845.000 im Baubereich

Vergabe unter Euro 1.000.000

1) Nicht offenes Verfahren ohne vorherige Bekanntmachung bis unter Euro 1.000.000 (Baubereich)

Mit der Schwellenwertverordnung 2009 wurde nicht nur die Direktvergabe angehoben. Auch das für regionale Verfahren besonders geeignete offene Verfahren ohne Bekanntmachung kann bis unter Euro 1.000.000 gewählt werden. Da sich viele Gemeindevergaben wohl in diesem Bereich abspielen, sei es hier besonders hervorgehoben.

Achtung: Mit dem Ablauf der Schwellenwertverordnung 2009 wird die Grenze hier voraussichtlich wieder auf Euro 120.000 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

22 Erklärung siehe Glossar: Bieter

23 Erklärung siehe Glossar: Eignung

24 Erklärung siehe Glossar: Zuschlagskriterien

25 Erklärung siehe Glossar: Präsumtiver Zuschlagsempfänger

26 Erklärung siehe Glossar: Zuschlag

27 Erklärung siehe Glossar: Zuschlagsentscheidung

28 VwGH 2009/04/0081

29 Erklärung siehe Glossar: Stillhaltefrist

30 Erklärung siehe Glossar: Zuschlag

31 Erklärung siehe Glossar: Schwellenwertverordnung 2009

geprüft werden müssen - stehen durch den dadurch entstehenden Aufwand und die damit entstehenden Kosten in keiner Relation zum erhofften Nutzen.)

■ Einladung geeigneter Unternehmen

Bei diesem Verfahren handelt es 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 selbst genügend geeignete Unternehmen bekannt sein, um einen freien und lauterer Wettbewerb sicherzustellen (§ 37 BVergG³²). 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 fünf liegen.

Mit der Absendung der Einladung an potentiell geeignete Unternehmen gilt das Verfahren als eingeleitet.

Es dürfen nur geeignete, also befugte, leistungsfähige und zuverlässige Unternehmen zur Angebotsabgabe eingeladen werden³³. Diese Voraussetzungen sind vom Auftraggeber vor Einladung zur Angebotsabgabe zu prüfen. Bei der Einladung sind auch KMU³⁴ einzubeziehen, dies ist im Vergabegesetz so vorgesehen (§ 102 Abs. 2 BVergG). Führt der Auftraggeber öfters Vergabeverfahren durch, ist der Bieterkreis möglichst zu wechseln.

■ Anbotsabgabe und Angebotsöffnung

Wurden Betriebe ausgewählt, sind sie zur Angebotsabgabe einzuladen - die Angebote müssen die in der Ausschreibungsunterlage vorgeschriebene Form aufweisen, andernfalls sind sie auszuschneiden! Die Angebotsfrist beträgt im Normalfall 22 Tage.

Achtung: Mit den Bietern darf während des Verfahrens nicht über eine Angebotsänderung verhandelt werden!

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

Bei der Erstellung der Ausschreibungsunterlage ist der Auftraggeber verpflichtet, allfällig bestehende MusterLeistungsbeschreibungen (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 und nur mit sachlicher Rechtfertigung zulässig!

■ Prüfung der Angebote

Die abgegebenen Angebote werden hinsichtlich der Eignung und den 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 Subunternehmer genannt wurden (Näheres siehe 5.4.).

Bei Angebotsmängeln, deren „Behebung“ nicht zu einem Wettbewerbsvorteil des Bieters gegenüber den Mitbietern führen würde, ist dem betreffenden Bieter eine Verbesserungsmöglichkeit einzuräumen (z.B. Nachreichen eines Firmenbuchauszugs). Aufklärungsgespräche dürfen ausschließlich zu Fragen der Eignung und der Preisangemessenheit sowie zu Alternativangeboten geführt werden. Eine nachträgliche Angebotsänderung ist aber auf keinen Fall möglich.

Ansonsten sind fehlerhafte oder unvollständige Angebote auszuschneiden.

Nach Prüfung der Angebote wird anhand der Zuschlagskriterien³⁵ das beste/billigste³⁶ Angebot ermittelt.

Im Gegensatz zum Verhandlungsverfahren finden hier keine Verhandlungen mit den Bietern statt. Der Best- oder Billigstbieter wird rein anhand der Zuschlagskriterien ermittelt.

■ Verfahrensabschluss

Den im Verfahren verbliebenen Bietern ist die **Zuschlagsentscheidung**³⁷ mitzuteilen. Die Zuschlagsentscheidung hat eine detaillierte Begründung (Vergabesumme, Vorteile des erfolgreichen Angebotes etc.) und generell alle Informationen zu enthalten, die ein Bieter für eine allfällige Anfechtung der Zuschlagsentscheidung benötigt. Dafür hat der Bieter während der **Stillhaltefrist**³⁸ Zeit. Jetzt kann er Beschwerde bei der zuständigen Nachprüfungsstelle einreichen. Nach Ablauf der Stillhaltefrist - im Unterschwellenbereich 7 Tage - ist dem Best- oder Billigstbieter der Zuschlag³⁹ zu erteilen. Dann kann mit der Ausführung des Auftrages begonnen werden.

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

2) Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung⁴⁰ bis unter Euro 1.000.000 (Baubereich)

Das Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung ist durch seine Zweistufigkeit komplexer und kostenintensiver. Deshalb und aus regionalen Beweggründen ist das vorher beschriebene nicht offene Verfahren ohne Bekanntmachung unter 1.) vorzuziehen.

Das Verfahren eignet sich vor allem dann, wenn der Leistungsinhalt nicht genau umschrieben werden kann, wie z.B. bei der Vergabe von Ingenieurleistungen.

32 Erklärung siehe Glossar: BVergG
 33 Erklärung siehe Glossar: Eignung
 34 Erklärung siehe Glossar: KMU

35 Erklärung siehe Glossar: Zuschlagskriterien
 36 Erklärung des Bestbieterprinzips: siehe 2.8.
 37 Erklärung siehe Glossar: Zuschlagsentscheidung
 38 Erklärung siehe Glossar: Stillhaltefrist
 39 Erklärung siehe Glossar: Zuschlag
 40 Erklärung siehe Glossar: Bekanntmachung

Charakteristisch ist die Möglichkeit, über 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 (siehe auch 2.5.).

Vor allem im Verhandlungsverfahren sind der Gleichbehandlungsgrundsatz⁴¹ und das Transparenzgebot⁴² zu beachten. Jedem Bieter muss der gleiche Informationsstand gewährt werden. Da im Verhandlungsverfahren mit den Bietern einzeln verhandelt wird, muss das Verfahren für ihn durchschaubar und nachvollziehbar sein!

■ Öffentliche Bekanntmachung und Teilnahmeanträge

Das Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung wird in den vorgeschriebenen Publikationsmedien bekannt gemacht⁴³. Damit gilt das Verfahren als eingeleitet.

In diesem ersten Schritt bewerben sich die Betriebe um eine Teilnahme am Vergabeverfahren. Jedes interessierte Unternehmen kann einen Teilnahmeantrag abgeben.

Wie viele dieser Bewerber dann anschließend zur Angebotsabgabe eingeladen werden, muss in der Ausschreibung von vornherein festgelegt werden. Anhand der Auswahlkriterien⁴⁴ werden die Bewerber ausgewählt, die in weiterer Folge ein Angebot legen dürfen.

Die Auswahlkriterien sind für jeden Auftrag individuell festzulegen und aufgrund des Transparenzgrundsatzes den Bewerbern vorweg bekannt zu geben. Bei Nichterfüllung der Auswahlkriterien kommt es nicht automatisch zum Ausscheiden - die Auswahlkriterien dienen dazu, die Teilnahmeanträge nach der Qualität der Teilnehmer zu reihen. Aus den Teilnahmeanträgen werden mindestens 3 (sofern weniger Anträge eingelangt sind, auch entsprechend weniger) Bieter⁴⁵ eingeladen, ein Angebot abzugeben.

Die Frist zur Abgabe eines Teilnahmeantrages beträgt im Unterschwellenbereich im Regelfall 14 Tage.

■ Angebotsabgabe und Angebotsöffnung

Nach dem Einlangen werden die Teilnahmeanträge geprüft. Bewerber sind bei der Öffnung ausgeschlossen. Zunächst muss die Eignung⁴⁶ geprüft werden - ist diese nicht ausreichend, ist der Teilnahmeantrag im Sinne eines K.O.-Kriteriums auszuschneiden.

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

Bei der Erstellung der Ausschreibungsunterlage ist der Auftraggeber verpflichtet, allfällig bestehende Musterleistungsbeschreibungen (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 und nur mit sachlicher Rechtfertigung zulässig!

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.

■ Prüfung der Angebote und Verhandlungen

Charakteristisch für dieses Verfahren ist die Möglichkeit, über den gesamten Leistungsinhalt mit den Bietern verhandeln zu können. Es kann über die technischen und wirtschaftlichen Einzelheiten des Auftrages verhandelt werden, aber nicht über den Preis ohne Einbeziehung von inhaltlichen Änderungen.

Die Verhandlungen sind mit jedem Bieter getrennt durchzuführen. Da die Angebotsöffnung in Abwesenheit der Bieter geschieht, wissen die Bieter auch nicht, welche und wie viele Konkurrenten sie haben.

Aufgrund des Transparenzgebotes müssen alle Unternehmen immer den gleichen Informationsstand haben, z.B. ob es eine zweite Verhandlungsrunde gibt. 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 „short listing“ zulässig:

Anhand von Zwischenwertungen erfolgt eine sukzessive Beschränkung auf immer weniger Verhandlungspartner. So bleibt am Ende nur mehr ein Bieter übrig, mit dem verhandelt und dem letztlich der Zuschlag⁴⁷ erteilt wird.

Nach Abschluss der Verhandlungen muss der Auftraggeber alle Bieter auf Grundlage einheitlicher und für alle Bieter gleicher Ausschreibungsunterlagen nochmals zur Abgabe eines Letztangebotes auffordern. Auch die Letztangebote sind vom Auftraggeber zu prüfen und nach den in den Ausschreibungsunterlagen genannten Zuschlagskriterien⁴⁸ zu bewerten. Eine Wiederholung dieser Letztangebotsrunde oder neuerliche Verhandlungen mit einem Bieter - etwa um dem Lieblingsbieter des Auftraggeber noch eine letzte Chance zu geben - sind verboten!

■ Verfahrensabschluss

Der Auftraggeber ermittelt den Bestbieter (siehe 2.8.) entsprechend den Zuschlagskriterien in seiner Ausschreibung. Wenn der präsumtive Zuschlagsempfänger⁴⁹ feststeht, also das Unternehmen, welches den Zuschlag bekommen soll, ist dies den verbliebenen Bietern in einer **Zuschlagsentscheidung**⁵⁰ bekannt zu geben. Diese Mitteilung muss eine detaillierte Begründung (Vergabesumme, Vorteile des erfolgreichen Angebotes etc.) und generell alle Informationen enthalten, die ein nicht erst-

41 Erklärung siehe Glossar: Gleichbehandlungsgebot

42 Erklärung siehe Glossar: Transparenzgebot

43 Erklärung siehe Glossar: Bekanntmachung

44 Erklärung siehe Glossar: Auswahlkriterien

45 Erklärung siehe Glossar: Bieter

46 Erklärung siehe Glossar: Eignung

47 Erklärung siehe Glossar: Zuschlag

48 Erklärung siehe Glossar: Zuschlagskriterien

49 Erklärung siehe Glossar: Präsumtiver Zuschlagsempfänger

50 Erklärung siehe Glossar: Zuschlagsentscheidung

gereihtes Unternehmen für eine allfällige Anfechtung der Zuschlagsentscheidung benötigt.

Diese Bekämpfung muss innerhalb der auf die Zuschlagsentscheidung folgenden **Stillhaltefrist**⁵¹ erfolgen; Sie beträgt im Unterschwellenbereich 7 Tage.

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

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

Vergabe ab Euro 1.000.000⁵² bis Euro 4.844.999 (Baubereich)

Das Los/der Auftrag befindet sich noch im Unterschwellenbereich - das heißt, die Lose können anhand der vereinfachten Verfahren des Unterschwellenbereiches abgewickelt werden. Welche erleichternden Verfahren im Unterschwellenbereich für einzelne kleinere Lose zur Anwendung kommen können, wurde bereits im Vorfeld erklärt.

Können diese Verfahren nicht zur Anwendung kommen, weil der Grenzwert erreicht wurde, kann der Auftraggeber immerhin noch zwischen den folgenden beiden Verfahren wählen: das nicht offene Verfahren mit Bekanntmachung und das offene Verfahren.

Allgemein kann der Auftraggeber bei jeder Ausschreibung, sei es im Ober- wie im Unterschwellenbereich, eines dieser Verfahren wählen. Es gibt keine Wertgrenzen oder eine Beschränkung auf den Unterschwellenbereich.

1) Nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung⁵³

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 gliedert in eine erste (öffentliche) Runde, in der Bieter⁵⁴ ihren Teilnahmeantrag abgeben können und eine zweite Runde, in der es zur Angebotseinreichung kommt. Nur eine begrenzte Unternehmenszahl kommt in die nächste Runde mit der Angebotslegung weiter, da eine Selektion der Teilnahmeanträge anhand der Auswahlkriterien⁵⁵ erfolgt.

■ Öffentliche Bekanntmachung und Teilnahmeanträge

Es erfolgt eine öffentliche Bekanntmachung, z.B. in den Amtlichen Nachrichten Niederösterreich. 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 fünf liegen. Anders verhält es sich natürlich, wenn weniger als 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 Transparenzgebotes⁵⁶ den Bewerbern vorweg bekannt zu geben.

Mögliche Auswahlkriterien sind auftragsbezogene Referenzen, Ausbildung und Erfahrung des zum Einsatz gelangenden Schlüsselpersonals und die technische Ausrüstung zur Projektabwicklung.

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 Eignung⁵⁷ der Betriebe geprüft werden - ist diese nicht ausreichend, ist der Teilnahmeantrag auszuschneiden. Falls mehr Bewerber als die vom Auftraggeber festgelegte Anzahl (mindestens fünf) 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 MusterLeistungsbeschreibungen (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 und nur mit sachlicher Rechtfertigung zulässig!

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

51 Erklärung siehe Glossar: Stillhaltefrist

52 bzw. ab 01.01.2011 voraussichtlich ab Euro 120.000

53 Erklärung siehe Glossar: Bekanntmachung

54 Erklärung siehe Glossar: Bieter

55 Erklärung siehe Glossar: Auswahlkriterien

56 Erklärung siehe Glossar: Transparenzgebot

57 Erklärung siehe Glossar: Eignung

Bietererklärungen verlesen und in einer Niederschrift festgehalten, die den Bietern zu kopieren ist.

■ Prüfung der Angebote

Die abgegebenen Angebote werden hinsichtlich ihrer Eignung und den in der Ausschreibung festgelegten Leistungskriterien⁵⁸ geprüft. 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 Subunternehmer genannt wurden. (Näheres dazu siehe 5.4.)

Bei Angebotsmängeln, deren „Behebung“ nicht zu einem Wettbewerbsvorteil des Bieters gegenüber den Mitbietern führen würde, ist dem betreffenden Bieter eine Verbesserungsmöglichkeit einzuräumen (z.B. Nachreichen eines Firmenbuchauszugs). Aufklärungsgespräche dürfen ausschließlich zu Fragen der Eignung und der Preisangemessenheit sowie zu Alternativangeboten geführt werden. Eine nachträgliche Angebotsänderung ist aber auf keinen Fall möglich.

Ansonsten sind fehlerhafte oder unvollständige Angebote auszuschneiden.

Nach Prüfung der Angebote wird das beste/billigste⁵⁹ Angebot (siehe auch unter 2.8.) ermittelt.

Im Gegensatz zum Verhandlungsverfahren finden hier keine Verhandlungen mit den Bietern statt. Der Best- oder Billigstbieter wird rein anhand der Zuschlagskriterien ermittelt.

■ Verfahrensabschluss

Den im Verfahren verbliebenen Bietern ist die **Zuschlagsentscheidung**⁶⁰ mitzuteilen. Die Zuschlagsentscheidung hat eine detaillierte Begründung (Vergabesumme, 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**⁶¹ Gelegenheit. Jetzt kann er Beschwerde bei der zuständigen Nachprüfungsstelle einreichen. Nach Ablauf der Stillhaltefrist - im Unterschwellenbereich 7 Tage - ist dem Best- oder Billigstbieter der Zuschlag⁶² zu erteilen. Dann kann mit der Ausführung des Auftrages begonnen werden.

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

2) 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 veröffentlicht und die Bieter⁶³ können bis zum Ende der Angebotsfrist ihre Aufträge einreichen. Umgekehrt muss der Auftraggeber schon genau wissen, welche Leistung er will und diese in der Ausschreibung genau definieren.

Achtung: Anders als beim zweistufigen Verfahren gibt es im einstufigen Verfahren keine Auswahlkriterien⁶⁴. **Es gilt das strikte Verhandlungsverbot mit den Bietern.**

Öffentliche Bekanntmachung: Das Verfahren wird in den vorgeschriebenen Publikationsmedien⁶⁵ 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 Betriebe dürfen dabei anwesend sein. Die Öffnung erfolgt meist unmittelbar nach Ablauf der Angebotsfrist. Aus den Angeboten werden bestimmte Angaben wie Name des Bieters, Preise und wesentliche Bietererklärungen verlesen und in einer Niederschrift festgehalten, die den Bietern zu kopieren ist.

■ Prüfung der Angebote

Die abgegebenen Angebote werden hinsichtlich der Eignung (siehe 2.7.) und den in der Ausschreibung festgelegten Zuschlagskriterien⁶⁶ (siehe 2.8.) geprüft. 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 Subunternehmer genannt wurden. (näheres dazu siehe 5.4.)

Bei Angebotsmängeln, deren „Behebung“ nicht zu einem Wettbewerbsvorteil des Bieters gegenüber den Mitbietern führen würde, ist dem betreffenden Bieter eine Verbesserungsmöglichkeit einzuräumen (z.B. Nachreichen eines Firmenbuchauszugs). Handelt es sich um Mängel, für deren Behebung Aufklärungsgespräche nötig wären, ist ein Gespräch mit dem Bieter zu führen. Eine nachträgliche Angebotsänderung ist aber auf keinen Fall möglich.

Ansonsten sind fehlerhafte oder unvollständige Angebote auszuschneiden.

Nach Prüfung der Angebote wird das beste/billigste Angebot ermittelt.

Im Gegensatz zum Verhandlungsverfahren finden hier keine Verhandlungen mit den Bietern statt. Der Best- oder Billigstbieter wird rein anhand der Zuschlagskriterien ermittelt.

58 Erklärung siehe Glossar: Zuschlagskriterien

59 Erklärung des Bestbieterprinzips: siehe 3.

60 Erklärung siehe Glossar: Zuschlagsentscheidung

61 Erklärung siehe Glossar: Stillhaltefrist

62 Erklärung siehe Glossar: Zuschlag

63 Erklärung siehe Glossar: Bieter

64 Erklärung siehe Glossar: Auswahlkriterien

65 Erklärung siehe Glossar: Bekanntmachung

66 Erklärung siehe Glossar: Zuschlagskriterien

■ **Verfahrensabschluss**

Den im Verfahren verbliebenen Bieter ist die **Zuschlagsentscheidung**⁶⁷ mitzuteilen. Die Zuschlagsentscheidung hat generell alle Informationen zu enthalten, die ein Bieter braucht, um die Zuschlagsentscheidung möglicherweise zu bekämpfen. Dafür hat der Bieter während der **Stillhaltefrist**⁶⁸ Zeit. Jetzt kann er Beschwerde bei der zuständigen Nachprüfungsstelle einreichen. Nach Ablauf der Stillhaltefrist - im Unterschwellenbereich 7 Tage - ist dem Best- oder Billigstbieter der **Zuschlag**⁶⁹ zu erteilen. Dann kann mit der Ausführung des Auftrages begonnen werden.

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

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

Tabelle 1: Beispiel für die Losregelung bei Bauleistungen im Unterschwellenbereich (siehe auch 3.2.)

Los	geschätzter Auftragswert in €	Mögliche Vergabeverfahren bis 31.12.2010 ⁷³	Mögliche Vergabeverfahren nach 31.12.2010	Unterschwellenbereich
Baumeister	2.500.000	Offenes und nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung	Offenes und nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung	
Heizungs- und Lüftungstechniker	900.000	zusätzlich möglich: Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung und nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung	Offenes und nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung	
Spengler	260.000	zusätzlich möglich: Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung und nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung	zusätzlich möglich: Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung	
Elektroinstallationen	110.000	zusätzlich möglich: Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung und nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung	zusätzlich möglich: Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung und nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung	
Dachdecker	100.000	zusätzlich möglich: Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung und nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung	zusätzlich möglich: Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung und nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung	
Zimmermann	30.000	zusätzlich möglich: Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung, nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung, Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung und Direktvergabe	zusätzlich möglich: Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung, nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung, Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung und Direktvergabe	
	Gesamtauftragswert 3.900.000			

2.1.1.3. Vergabe ab Euro 4.845.000 im Baubereich

Eine Vergabe im Oberschwellenbereich bedeutet u.a. eine EU-weite Bekanntmachung⁷¹ des Auftrags, längere Verfahrensfristen und erhöhte Publizitätserfordernisse.⁷²

Im Oberschwellenbereich ist es möglich, Kleinlose zu

bilden, die nach den Bestimmungen des Unterschwellenbereiches vergeben werden können, obwohl der Gesamtauftragswert im Oberschwellenbereich liegt. Zwecks Aufdröselung der hohen Gesamtsumme empfehlen wir die Bildung von „Kleinlosen“, die regionalen Anbietern eine Teilnahme an großen Bauprojekten ermöglicht.

Solche Kleinlose eignen sich besonders für eine KMU⁷³ freundliche Vergabepaxis, da ihr Volumen kleiner ist - ein jedes Kleinlos muss unter einer Grenze von Euro 1.000.000 liegen.

■ **Bildung der Kleinlose**

Kleinlose dürfen solange gebildet werden, solange 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. 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 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:

67 Erklärung siehe Glossar: Zuschlagsentscheidung
 68 Erklärung siehe Glossar: Stillhaltefrist
 69 Erklärung siehe Glossar: Zuschlag
 70 Erklärung siehe Glossar: Schwellenwertverordnung 2009
 71 Erklärung siehe Glossar: Bekanntmachung
 72 Erklärung siehe Glossar: Schwellenwerte

73 Erklärung siehe Glossar: KMU

Tabelle 2: Beispiel für die Losregelung bei Bauleistungen im Oberschwellenbereich (siehe auch 3.1.)

schwellenbereichs abzuwickeln ist, ergibt sich nach dem Addieren aller Loseile.

Los	geschätzter Auftragswert in Euro	Auftragswert in Prozent	Auftragswert kumuliert	Mögliche Vergabeverfahren bis 31.12.2010 ⁷⁷	Mögliche Vergabeverfahren nach 31.12.2010	
Baumeister	3.500.000	58,33%	100%	Offenes und nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung	Offenes und nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung	Oberschwellenbereich
Heizungs- und Lüftungstechniker	1.200.000	20,00%	41,67%	Offenes und nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung	Offenes und nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung	
Spengler	900.000	15,00%	21,67%	Offenes und nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung	Offenes und nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung	Unterschwellenbereich - Kleinlose (unter Euro 1.000.000)
Elektroinstallationen	300.000	5,00%	6,67%	zusätzlich möglich: Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung und nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung	zusätzlich möglich: Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung	
Dachdecker	70.000	1,17%	1,67%	zusätzlich möglich: Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung, nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung, Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung und Direktvergabe	zusätzlich möglich: Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung, nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung und Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung	
Zimmermann	30.000	0,50%	0,50%	zusätzlich möglich: Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung, nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung, Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung und Direktvergabe	zusätzlich möglich: Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung, nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung, Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung und Direktvergabe	
	Gesamtwert 6.000.000					

2.1.2. Die Lostrennung bei Liefer- und Dienstleistungsaufträgen

Die Losregelung ermöglicht dem Auftraggeber eine Aufdröselung des Gesamtauftrags in mehrere Teile. 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 KMU⁷⁵ ansprechen. Daneben sind erleichterte, für regionale Aufträge passende Verfahrensarten für den Auftraggeber von Vorteil. Besonders kleine Lose können z.B. auch mittels Direktvergabe (siehe 2.11.) vergeben werden.

Für Liefer- und Dienstleistungsaufträge sind die Wertgrenzen gleich, deshalb wird die Losteilung an dieser Stelle gemeinsam beschrieben.

Auch Liefer- und Dienstleistungsaufträge können wertmäßig in mehrere Teile aufgesplittet werden. Auch hier ist eine Orientierung an den Leistungskapazitäten von KMU wichtig, wenn KMU bei der Vergabe besonders berücksichtigt werden sollen. Wie bereits im Baubereich beschrieben, ist es möglich, mehrere Teile einer Gesamtleistung losmäßig getrennt auszuschreiben. Ob die Vergabe nach den Bestimmungen des Ober- oder Unter-

Die im Folgenden beschriebenen Verfahren können nicht nur bei Losen, sondern auch bei kleinvolumigen Gesamtaufträgen, die nicht in Lose zerteilt werden können, angewendet werden.

2.1.2.1. Vergabe unter Euro 100.000 im Liefer- und Dienstleistungsbereich

1) Direktvergabe unter Euro 100.000

Auch an dieser Stelle wird wieder darauf hingewiesen, dass die freihändige Vergabe durch die Schwellenwertverordnung 2009⁷⁶ unter Euro 100.000 möglich ist. Nach außer-Kraft-Treten der Verordnung am 1.1.2011 wird aller Voraussicht nach die bisherige Schwelle von Euro 40.000 gelten.

Genauere Informationen über die Direktvergabe lesen Sie bitte unter 2.11. nach!

2) Nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung bis unter Euro 80.000

Im Unterschwellenbereich darf bei Liefer- und Dienstleistungsaufträgen bis unter eine Wertgrenze von Euro 80.000 das nicht offene Verfahren ohne Bekanntmachung gewählt werden. Der Auftraggeber muss die Eig-

74 Erklärung siehe Glossar: Schwellenwertverordnung 2009
 75 Erklärung siehe Glossar: KMU

76 Erklärung siehe Glossar: Schwellenwertverordnung 2009

nung⁷⁷ (siehe auch 2.7.) 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 bestünde.

Angesichts der Schwellenwertverordnung 2009⁷⁸ und der damit bestehenden Möglichkeit zur Direktvergabe unter Euro 100.000, erweckt es zurzeit den Anschein, als hätte dieses Verfahren nur eine untergeordnete Bedeutung.

In der Praxis ist das nicht offene Verfahren ohne Bekanntmachung jedoch ein wichtiges Verfahren: Durch den Wettbewerb können für den Auftraggeber gute Preise erzielt werden und - von besonderer Wichtigkeit - regionale Anbieter wirkungsvoll gefördert werden.

Eine grobe Skizzierung des Verfahrens findet sich unter 2.1.1.2.

3) Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung bis unter Euro 60.000

Vergabeverfahren bis unter Euro 60.000 im Liefer- und Dienstleistungsbereich können mittels eines Verhandlungsverfahrens ohne Bekanntmachung vergeben werden. Es sind mindestens drei Bieter⁷⁹ zur Anbotsstellung einzuladen, was wiederum einen guten Marktüberblick des Auftraggebers voraussetzt.

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 2009⁸⁰ und der damit bestehenden Möglichkeit zur Direktvergabe unter Euro 100.000 nur eine untergeordnete Bedeutung.

In der Praxis ist das Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung ein wichtiges Verfahren: Durch den Wettbewerb kann der Auftraggeber gute Preise erzielen und - von besonderer Wichtigkeit - regionale Anbieter wirkungsvoll fördern.

Eine grobe Skizzierung des Verfahrens findet sich unter 2.1.1.1.

2.1.2.2. Vergabe unter Euro 193.000 im Liefer- und Dienstleistungsbereich

Ähnlich der Kleinlosregelung im Oberschwellenbereich (2.1.2.3.) 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 4.1.). Liegt die Vergabe unter dem Schwellenwert von Euro 193.000, dürfen Aufträge, die unter einem Wert von Euro 40.000 liegen, direkt vergeben werden (Direktvergabe siehe 2.11.). Dies aber nur, solange die Summe dieser Aufträge nicht mehr als 40% des Gesamtauftragswertes ausmacht. Würde ein Los unter dem Grenzwert von Euro 40.000 liegen, aber zur Überschreitung der 40% Grenze führen, muss es in einem Vergabeverfahren ausgeschrieben werden (siehe auch Tabelle 3).

1) Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung bis unter Euro 193.000

Das Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung kann im Unterschwellenbereich bis zur Unterschwellengrenze (< Euro 193.000) 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 Verfahren und Verfahrensablauf finden Sie unter 2.1.1.2.

2) 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 preisgünstiger. Die Details dazu entnehmen Sie bitte dem Kapitel 2.1.1.2.

3) Offenes Verfahren

Dieses Verfahren ist sowohl im Ober- als auch im Unterschwellenbereich ohne Wertgrenzen einsetzbar. Bieter können zwischen dem Nicht offenen Verfahren mit Bekanntmachung und dem Offenen Verfahren frei wählen. Nach Bekanntmachung der Ausschreibung haben Betriebe innerhalb offener Angebotsfrist die Möglichkeit, Angebote abzugeben.

Details zum Offenen Verfahren lesen Sie bitte im Kapitel 2.1.1.2. nach.

77 Erklärung siehe Glossar: Eignung

78 Erklärung siehe Glossar: Schwellenwertverordnung 2009

79 Erklärung siehe Glossar: Bieter

80 Erklärung siehe Glossar: Schwellenwertverordnung 2009

Tabelle 3: Beispiel für die Losregelung bei Liefer- und Dienstleistungen im Unterschwellenbereich (siehe auch 3.7., wobei dort aufgrund unterschiedlicher Auftragswerte teilweise andere Verfahren gewählt wurden)

Diese Kleinlose dürfen alle nach den Bestimmungen des Unterschwellenbereiches vergeben werden - damit können praktische Verfahrensarten wie ein „nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung“ gewählt werden.

Los	geschätzter Auftragswert in €	Auftragswert in Prozent	Mögliche Vergabeverfahren bis 31.12.2010 ⁸¹	Mögliche Vergabeverfahren nach 31.12.2010	Unterschwellenbereich
Lieferung Bürobedarf Rathaus/ Bücherei	85.000	45,45%	Offenes und nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung, Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung, nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung und Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung*	Offenes und nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung, Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung	
Lieferung Bürobedarf Sozialzentrum	66.000	31,82%	Offenes und nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung, Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung, nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung und Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung*	Offenes und nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung, Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung,	
Lieferung Bürobedarf Kindergarten	29.000	22,73%	Offenes und nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung, Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung, nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung, Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung und Direktvergabe	Offenes und nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung, Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung, nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung, nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung und Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung und Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung, Direktvergabe	
	Gesamtwert 180.000				

*Beachte: Auch die Lose Bürobedarf Rathaus/Bücherei und Bürobedarf Sozialzentrum erreichen den für Verfahrenseinleitungen bis 31.12.2010 angehobenen Grenzwert von € 100.000 für die Direktvergabe nicht. Diese Lose können dennoch nicht direkt vergeben werden, da damit eine Voraussetzung der Kleinlosregelung - Grenze 40% des Gesamtwertes (in diesem Beispiel Euro 72.000) - nicht erfüllt wäre.

2.1.2.3. Vergabe ab Euro 193.000 im Liefer- und Dienstleistungsbereich

Sogenannte Kleinlose, also vom Volumen her kleinere Aufträge innerhalb eines größeren Gesamtauftrags, dürfen gebildet werden, wenn der geschätzte Auftragswert eines Kleinloses weniger als Euro 80.000 beträgt.

Solche Kleinlose eignen sich besonders für eine KMU⁸² freundliche Vergabep Praxis, da ihr Volumen kleiner ist.

Kleinlose dürfen solange die 20% Marke des Gesamtauftragswertes des Vorhabens nicht überschritten ist, gebildet 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 für diese 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:

Zwecks Aufsplittung der hohen Gesamtsumme empfehlen wir die Bildung von „Kleinlosen“, die regionalen Anbietern eine Teilnahme an großen Liefer- oder Dienstleistungsbeschaffungen ermöglicht.

Tabelle 4: Beispiel für die Losregelung bei Liefer- und Dienstleistungen im Oberschwellenbereich (siehe auch 3.9.)

Los	geschätzter Auftragswert in €	Auftragswert in Prozent	Auftragswert kumuliert	Mögliche Vergabeverfahren	Ober- schwellen- bereich
Schneeräum- fahrzeuge	120.000	54,55%	100%	Offenes und nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung	
Streiffahrzeug	80.000	36,36%	45,45%	Offenes und nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung*	
Unimog (gebraucht)	20.000	9,09%	9,09%	zusätzlich möglich: Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung, nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung, Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung und Direktvergabe	Unterschwellenbereich - Kleinlose (unter Euro 80.000)
	Gesamtwert 220.000				

81 Erklärung siehe Glossar: Schwellenwertverordnung 2009

82 Erklärung siehe Glossar: KMU

2.2. Die Lostrennung nach Gewerken

In der Praxis gängig ist die Aufsplittung einer großen Ausschreibung in Gewerke (= „Fachlose“). Dadurch bekommt der Bieter⁸³ 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 - mitzubieten, ergibt sich automatisch eine KMU⁸⁴ freundlichere Ausschreibungspraxis.

Die Lostrennung nach Gewerken ist unter anderem 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.

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 Euro 100.000 liegt, im Wege eines nicht offenen Verfahrens ohne Bekanntmachung (2.1.1.2.) oder einer Direktvergabe (2.11.) vergeben werden!

Bei Dienstleistungen ist eine Trennung nach „Gewerken“ ebenfalls vorstellbar - zum Beispiel könnte man einen Marketingauftrag in „Werbekonzept“ und „Druckauftrag“ trennen.

Bei den Lieferaufträgen wäre z.B. die Lieferung einer Ware durch verschiedene regionale Händler eine Art „gewerkeweiser“ Trennung.

■ Praktische Umsetzung in Niederösterreich

Das Land NÖ schreibt große Aufträge des Landes und landesnaher Einrichtungen vorzugsweise nach Gewerken aus:

24.03.2010	Neubau SPZ Korneuburg - Bekanntmachung - Fassadenarbeiten und Fassadensysteme/ Vollwärmeschutz L-470657-0318
24.03.2010	Neubau SPZ Korneuburg - Bekanntmachung - Trockenbauarbeiten L-470661-0318
24.03.2010	Neubau SPZ Korneuburg - Bekanntmachung - Brandschutzarbeiten (Weich- und Hartschotte) und Isolierarbeiten L-470667-0318
24.03.2010	Neubau SPZ Korneuburg - Bekanntmachung - Aufzug L-470669-0318
24.03.2010	Neubau SPZ Korneuburg - Bekanntmachung - Heizungs-, Sanitär-, Lüftungs- und Klimainstallationen-MSR L-470666-0318
24.03.2010	Neubau SPZ Korneuburg - Bekanntmachung - Schwarzeckerarbeiten/EPDM L-470655-0318

83 Erklärung siehe Glossar: Bieter

84 Erklärung siehe Glossar: KMU

Bei der gewerkeweisen Vergabe gelten dieselben Berechnungsgrundsätze (Kleinlose...) wie bei der Losteilung vorweg beschrieben.

2.3. Regionale Verfahren - Regionale Losteilung

Ebenfalls sehr gebräuchlich ist eine „geografische“ Losteilung der Leistung, die vorwiegend bei Lieferaufträgen angewendet werden kann, z.B. kann die Belieferung von mehreren Abnahmestellen in regionalen Losen erfolgen. Hier wird der Gesamtauftrag für eine Leistung nicht nach Gewerken etc. gesplittet, sondern nach Regionen oder Gebieten, die es zu beliefern bzw. für die es Dienstleistungen zu erbringen gilt. Die jeweilige Losgröße und der Auftragswert bestimmt sich nach der zu beliefernenden Region.

25.03.2010	Mietwäscheversorgung LPH Korneuburg L-470913-0324
25.03.2010	Miet- und Lohnwäsche LPH Orth/Donau L-470919-0324
25.03.2010	Miet- und Lohnwäsche LPH Retz L-470920-0324
25.03.2010	Miet- und Lohnwäsche LPH Wolkersdorf L-470915-0324

Losteilung nach geografischen Kriterien (Ausschreibung des Landes NÖ)

2.4. 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 der Auftraggeber 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. Anpassung an geänderte Bedarfe 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 Preisadjustierungen 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 besteht.

Achtung: Damit regionale KMU⁸⁵ gegen große Anbieter bestehen können, sollte der Auftraggeber auch bei der Rahmenvereinbarung auf geeignete Eignungskriterien achten (2.7.) und die einzelnen Mengenabrufe KMU-freundlich gestalten.

■ Auszug aus dem BVergG⁸⁶

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 erneutem 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. Rechtlich ist der Rahmenvertrag somit als Auftrag zu werten. Sowohl der Umfang der Gesamtleistung als auch deren 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.

2.5. 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 wird meist ein Verhandlungsverfahren gewählt, da der Auftraggeber hier mit den Bietern über deren Lösungsansätze verhandeln kann. Die Konkretisierung einer gewünschten Leistung kann der Auftraggeber mithilfe des Wettbewerbs (2.5.1.) erreichen. Bei Vergaben unter Euro 96.500 ist es bei geistigen Dienstleistungen möglich, ein Verhandlungsverfahren mit nur einem Bieter zu führen.

■ 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.

2.5.1. 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 Planungsleistungen im Bau- und IKT-Bereich ist die Durchführung eines Wettbewerbes sinnvoll. Der Auftraggeber wird durch die vorgelegten Konzepte eine Vielfalt an Lösungsvorschlägen bekommen, aus denen er die für ihn geeignetste oder die geeignetsten Leistungen 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 aber 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:

⁸⁵ Erklärung siehe Glossar: KMU

⁸⁶ Erklärung siehe Glossar: BVergG

1) 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 konkretisierbarer wird.

2) Ideenwettbewerb

Diese Wettbewerbe eignen sich besonders gut, wenn sich der Auftraggeber auf den Gebieten der Raumplanung, Architektur, Werbung, Datenverarbeitung und Bau- und Ingenieurwesen einen Plan oder eine Planung verschaffen will. Die besten Beiträge werden am Ende des Wettbewerbes 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 Wettbewerbesbedingungen zwingend darauf hingewiesen werden, dass dem Ideenwettbewerb kein Verhandlungsverfahren angeschlossen wird!

Wettbewerbe können auf dem Wege eines offenen, eines nicht offenen oder eines geladenen Wettbewerbes durchgeführt werden.

2.5.1.1. Offener Wettbewerb

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

2.5.1.2. 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 Auswahlkriterien⁸⁷ 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 und⁸⁸ 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 Bekanntmachung⁸⁹ anzugeben.

87 Erklärung siehe Glossar: Auswahlkriterien

88 Erklärung siehe Glossar: Transparenzgebot

89 Erklärung siehe Glossar: Bekanntmachung

2.5.1.3. Geladener Wettbewerb

Das Verfahren des geladenen Wettbewerbes 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 2.7.).

■ Ermittlung des/der Gewinner/s des Wettbewerbes

Die Entscheidung über den oder die Gewinner eines Wettbewerbes fällt ein Preisgericht aufgrund im Vorhinein festgelegter Beurteilungskriterien. Diese Jury muss von den Teilnehmern des Wettbewerbes 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 BVergG⁹⁰

Arten des Wettbewerbes

§ 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 Z6 durchgeführt wird.

(4) Die Durchführung von Wettbewerben hat im Wege eines offenen, eines nicht offenen oder eines geladenen Wettbewerbes 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

90 Erklärung siehe Glossar: BVergG

eine unbeschränkte Anzahl von Unternehmen und Personen öffentlich zur Abgabe von Teilnehmanträgen 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.

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.

2.5.2. Verhandlungsverfahren mit einem Bieter

Das Verhandlungsverfahren mit nur einem Bieter⁹¹ ist unter einem Auftragswert von Euro 96.500 anwendbar. Es kann nur gewählt werden, wenn ein herkömmliches Vergabeverfahren wirtschaftlich nicht vertretbare Kosten verursachen würde, also in keiner Relation zum Auftragswert stünde. Denkbar wären hier beispielsweise komplexe Planungsleistungen.

■ „Vertretbare Kosten“

Nach dem Wortlaut des § 38 BVergG ist nur auf wirtschaftliche Vor- und Nachteile - und zwar aus der Sicht des Auftraggebers vor dem Start des Beschaffungsvorganges - Bedacht zu nehmen. Die Beurteilung, welche wirtschaftlichen Vor- oder Nachteile eines Vergabeverfahrens vorliegen, setzt eine gewisse Marktübersicht des Auftraggebers voraus:

Welche Unternehmen welche Leistung zu welchen Konditionen und Preisen in einem Vergabeverfahren anbieten würden.

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 Euro 96.500
3. ein anderes Vergabeverfahren wäre unwirtschaftlich

Wie ein Verhandlungsverfahren generell abläuft, ist unter 2.1.1.1. nachzulesen.

■ Auszug aus dem BVergG⁹²

Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung⁹³ 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 Wettbewerbes auf Grund der Kos-

ten des Beschaffungsvorganges für den Auftraggeber wirtschaftlich nicht vertretbar ist und der geschätzte Auftragswert 50vH des jeweiligen Schwellenwertes⁹⁴ gemäß § 12 Abs. 1 Z 1 oder 2 nicht erreicht.

2.6. 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 Betriebe vor Ort, die an der Ausschreibung interessiert sein könnten, eine Kurzinformation über die Veröffentlichung zukommen lassen.

Diese Kurzinformationen können etwa folgende Angaben beinhalten:

- Veröffentlichungsdatum und Veröffentlichungsmedium
- spätester Angebotsabgabetermin (bei zweistufigen Verfahren Abgabefrist für den Teilnehmantrag)
- 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 dieser Kurzinformation 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 Ausschreibungsunterlagen zulässig!

2.7. Eignungskriterien

Ein wichtiger Grundsatz des Vergabewesens ist, Aufträge nur an befugte, leistungsfähige und zuverlässige Betriebe zu vergeben. Die Umsetzung dieses Grundsatzes erfolgt anhand der Eignungskriterien, die diesen Grundsatz sicherstellen sollen. Die Eignungskriterien sollen außerdem eine Absicherung für den Auftraggeber darstellen, dass der Auftrag auch tatsächlich umgesetzt wird.

Achtung: Wichtig ist die Unterscheidung zwischen Eignungskriterien und Zuschlagskriterien⁹⁵, diese dürfen nicht vermischt werden. Eignungskriterien sind immer unternehmensbezogen, Zuschlagskriterien immer auf-

91 Erklärung siehe Glossar: Bieter

92 Erklärung siehe Glossar: BVergG

93 Erklärung siehe Glossar: Bekanntmachung

94 Erklärung siehe Glossar: Schwellenwert

95 Erklärung siehe Glossar: Zuschlagskriterien

tragsbezogen.

In Ausschreibungen, die einen regionalen Bezug haben, können Mindestanforderungen formuliert werden, die von örtlichen Bietern⁹⁶ 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.

2.7.1. Die Eigenerklärung

Seit der BundesvergabeGesetzNovelle 2009, die am 9.3.2010 in Kraft getreten ist, kann und darf der Bieter seine Eignung⁹⁷ (also Befugnis, Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit) 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 und der Auftraggeber muss nicht sämtliche Nachweise der Bieter kontrollieren. Nur der präsumtive Zuschlagsempfänger⁹⁸ muss seine Nachweise auf Aufforderung beibringen. Der Bieter kann auch auf seine Eintragung im ANKÖ verweisen (sofern der Auftraggeber eine elektronische Abrufberechtigung hat).

Der Auftraggeber sollte die Eigenerklärung in der Regel vorformulieren. Ein Musterbeispiel für eine Eigenerklärung zu Ihrer Verwendung finden Sie auf unserer Vergabe-Homepage für Niederösterreich www.wko.at/noe/vergabe und als Anhang im Vergabehandbuch.

Der Bieter hat das Recht, schon bei der Angebotsabgabe zur Sicherheit seine Nachweise vorzulegen, z.B. wenn er sich nicht sicher ist, ob seine Gewerbeberechtigung ausreichend ist.

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), kann der Auftraggeber schon von Anfang an Nachweise fordern!

Wenn ein Bieter erstgereiht ist, wird ihn der Auftraggeber zur Vorlage seiner Nachweise auffordern.

Achtung: Der Auftraggeber muss jedenfalls Eignungsnachweise vom präsumtiven Zuschlagsempfänger verlangen, wenn

- Bauaufträge ab Euro 120.000
- Liefer- und Dienstleistungsaufträge ab Euro 80.000 vergeben werden.

Bei Kleinlosen unter den oben beschriebenen Grenzen reicht also möglicherweise sogar die Eigenerklärung alleine aus - denkbar ist das, wenn der Auftraggeber den Zuschlagsempfänger und seine Befugnis gut kennt. (Der Auftraggeber hat allerdings trotzdem das Recht, alle oder einzelne Nachweise einzufordern)

2.7.2. Wie können Eignungskriterien auf die Leistungsfähigkeit von KMU abgestimmt werden?

Die Eignung eines Unternehmens setzt sich zusammen aus den Elementen Befugnis, Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit. Aufträge dürfen nur an „geeignete“ Betriebe vergeben werden.

Der Nachweis des Gesamtumsatzes bei Ausschreibungen dient der Angabe, ob Bieter die finanzielle und wirtschaftliche Leistungsfähigkeit haben, einen Auftrag zu erfüllen.

■ Auszug aus dem BVergG⁹⁹

Gesamtumsatz - finanzielle Leistungsfähigkeit

§ 70 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 des geforderten Umsatzes ist dem Auftraggeber überlassen (er muss sich im Rahmen der konkreten Ausschreibung bewegen). Dabei ist zu beachten, dass der geforderte Gesamtumsatz in einem ausgewogenen Verhältnis zum Auftragswert besteht. Um einen breiten Teilnehmerkreis zu haben und KMU¹⁰⁰ freundlich zu vergeben, sollte er sich an der Leistungsfähigkeit eines durchschnittlichen KMU orientieren:

83% der NÖ Mitgliedsbetriebe setzen sich aus Kleinstunternehmen zusammen. Die EU Definition sieht vor, dass ein Kleinstunternehmen zwischen 1-9 Mitarbeiter hat und einen durchschnittlichen Jahresumsatz von bis zu Euro 2 Mio. jährlich erwirtschaftet.

⁹⁶ Erklärung siehe Glossar: Bieter

⁹⁷ Erklärung siehe Glossar: Eignung

⁹⁸ Erklärung siehe Glossar: Präsumtiver Zuschlagsempfänger

⁹⁹ Erklärung siehe Glossar: BVergG

¹⁰⁰ Erklärung siehe Glossar: KMU

Zum Vergleich die österreichischen Statistikwerte:

Laut der von der Statistik Austria herausgegebenen Leistungs- und Strukturstatistik 2007 hat ein durchschnittliches niederösterreichisches Kleinunternehmen jedoch einen durchschnittlichen Umsatz von Euro 403.000 jährlich; Ein Mitarbeiter bringt dem Unternehmen dabei im Schnitt einen Umsatz von Euro 163.000!

Diese Zahlen sollte ein Auftraggeber im Augenmerk haben, wenn er seine Ausschreibung plant. Schlecht durchdachte Eignungskriterien engen den Adressatenkreis ein und verdrängen damit potenziell geeignete Bieter¹⁰¹ - 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.

■ Schlüsselpersonal - technische Leistungsfähigkeit

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 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 nur Indiz für die fachkundige Ausführung ist.

Zielführender ist die Abstellung 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, ...

2.8. Das Bestbieterprinzip - Zuschlagskriterien

Das Vergaberecht kennt zwei Arten von Zuschlagssystemen: das Bestbieter- und das Billigstbieterprinzip. Das „Schweizer System“, bei dem ein „Mittelwert“ der Preis

errechnet wurde, hat der EuGH für unzulässig erklärt. Im Bestbieterverfahren erhält das beste Angebot, im Billigstbieterverfahren das Angebot mit dem niedrigsten Preis den Zuschlag¹⁰². 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 Zuschlagsentscheidung¹⁰³ beeinflussende Kriterien. In der Praxis gut umsetzbare Zuschlagskriterien¹⁰⁴ finden sich in den Praxisbeispielen unter 3.

Die Vorteile des Bestbieterprinzips sind zahlreich: Zwar muss sich der Auftraggeber 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 billigste Produkt liefern können, dafür das überzeugendste oder langlebigste.

Das hat auch der Bund erkannt: Zurzeit in Arbeit ist der „Aktionsplan für nachhaltige öffentliche Beschaffung“, der mögliche Bestbieterkriterien für öffentliche Stellen (vorwiegend mit Umweltbezug) definiert. Erstmals wird auch auf die „Life Cycle Costs“ eingegangen: In den Preis des Produktes soll nicht nur der Angebotspreis, sondern auch die Anschaffungs-, Erhaltungs- und Entsorgungskosten mit eingerechnet werden.

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: Beim Best- und Billigstbieterprinzip handelt es sich um Zuschlagssysteme. Dementsprechend sind die erwähnten Kriterien Zuschlagskriterien¹⁰⁵; diese müssen auch weiterhin streng von den Eignungskriterien (siehe 2.7.) unterschieden werden! Lediglich bei Dienstleistungsaufträgen kann ausnahmsweise die Qualifikation des ausführenden Schlüsselpersonals bewertet werden, wenn (nur) so die angebotene Leistung am besten bewertet werden kann.¹⁰⁶

■ Tipps

1. Zuschlagskriterien für Ingenieurleistungen

Eine Übersicht über Zuschlagskriterien bei Ingenieurleistungen findet sich in der „Leitlinie für die Vergabe

101 Erklärung siehe Glossar: Bieter

102 Erklärung siehe Glossar: Zuschlag

103 Erklärung siehe Glossar: Zuschlagsentscheidung

104 Erklärung siehe Glossar: Zuschlagskriterien

105 Erklärung siehe Glossar: Zuschlagskriterien

106 VwGH 2009/04/0024

von Ingenieurleistungen 2007“, die unter www.ingenieurbueros.at → Downloads → Vergabeleitlinie abrufbar ist.

2. Zuschlagskriterien für energieeffiziente Geräte

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

■ Erklärung des Bestbieterprinzips anhand eines Beispiels

Zuschlagskriterium „Beschäftigung von Personen im Ausbildungsverhältnis“: Es wird die Beschäftigung von Personen im Ausbildungsverhältnis (insb. 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:

- Mehr als 5 Personen 5 Punkte
- Mehr als 3 Personen 3 Punkte
- 1 Person 1 Punkt

(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 vergabenden 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. Aus diesem Grund ist auch z.B. eine bloße Punktezuteilung nicht ausreichend transparent; gefordert ist vielmehr eine detaillierte verbale Begründung einer solchen Punktezuteilung.

Es liegt im Ermessen des öffentlichen Auftraggebers, Zuschlagskriterien zu wählen, die die angebotene Leistung für ihn bewertbar machen und die Stärken der Betriebe vor Ort betonen. (z.B. Beratung bei Problemfällen, Kenntnis der regionalen Strukturen,...) So werden automatisch und gleichzeitig vergaberechtlich zulässig regionale Anbieter gefördert.

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

2.9. Bietergemeinschaften

Die Bietergemeinschaft ist ein Zusammenschluss mehrerer Unternehmen zum Zweck des Einreichens eines gemeinsamen Angebotes. Bietergemeinschaften ermöglichen es insbesondere kleineren Unternehmen, an „großen Ausschreibungen“ mit hohen Eignungsanforderungen teilzunehmen: Wesentlicher Vorteil der Bildung einer Bietergemeinschaft ist es nämlich, dass die technische, wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit aller Mitglieder dieser Bietergemeinschaft addiert wird: Fordert also eine Ausschreibung einen Mindestumsatz von Euro 5 Mio. und vier Referenzprojekte, können zwei kleinere Unternehmen mit einem Umsatz von jeweils Euro 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 (hier findet also keine „Addition“ statt). Jedes Mitglied hat dabei die Befugnis für den ihm konkret zufallenden Leistungsteil nachzuweisen: Jeder Teilnehmer der Bietergemeinschaft muss die Eignung¹⁰⁷ also 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 KMU¹⁰⁸ nicht nur sinnvoll, sondern auch wichtig:

1. Gerade Jungunternehmen ist es durch die in der Ausschreibung geforderten Referenzprojekte 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

¹⁰⁷ Erklärung siehe Glossar: Eignung
¹⁰⁸ Erklärung siehe Glossar: KMU

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 solidarisch¹⁰⁹.

Möchte sich ein Unternehmen nicht zu einer Bietergemeinschaft zusammenschließen, kann er sich für kleinere Leistungen auch einen Subunternehmer nehmen (siehe 2.10.)

2.10. 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 KMU¹¹⁰ 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 Generalunternehmensleistung auszuschreiben. Doch regionale KMU können auch von solchen Ausschreibungen profitieren:

Für die Erfüllung der Leistung braucht das Generalunternehmen Subunternehmer, die ihm die eine oder andere Leistung „abnehmen“. Zur Auftragserfüllung 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 potenzielle regionale Subunternehmer anregt, ihre Leistung dem Generalunternehmen anzubieten
- indem er in seinen Ausschreibungsunterlagen fest-

hält, dass Subunternehmer keine ungünstigeren Konditionen auferlegt werden, als der Auftraggeber selbst vorschreibt

- indem er vorsieht, dass ein bestimmter Prozentsatz der Gesamtleistung an Subunternehmer vergeben werden muss.

Achtung: Der Subunternehmer steht nur mit dem Auftragnehmer, nicht jedoch mit dem Auftraggeber in einer Vertragsbeziehung. Rechtlich spricht man von einem Erfüllungsgehilfen.

Auch ein KMU¹¹¹ kann für die Leistungserbringung einen Subunternehmer nehmen, wenn er einen Teil der Leistung abgeben will (siehe 5.4.).

2.11. Direktvergabe von Aufträgen

Die Direktvergabe ist eine weitgehend formfreie Vergabe an einen bestimmten Betrieb. Formfrei bedeutet, dass keine Ausschreibungsunterlagen erstellt werden und kein förmliches Vergabeverfahren durchgeführt werden muss, sondern der Auftraggeber direkt auf das gewünschte Unternehmen zugeht. Eine zulässige Direktvergabe ist unter einem Schwellenwert¹¹² von maximal Euro 40.000 (nur bis Ende 2010 unter Euro 100.000¹¹³) möglich.

Bei der Beurteilung, ob ein Schwellenwert überschritten wird, sind alle zum Vorhaben gehörigen Leistungen einschließlich Optionen¹¹⁴ und etwaigen Vertragsverlängerungen mit zu berücksichtigen (siehe auch 4.1.)

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

Trotz der Formfreiheit gibt es einige Punkte, die es bei der Direktvergabe besonders zu beachten gilt.

Zunächst sind die Grundsätze des Bundesvergabegesetzes unbedingt einzuhalten:

- 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 sollen unverbindliche Preisfragen an befugte Unternehmen erfolgen. Die eingeholten Auskünfte sollten dokumentiert, also gemeinsam mit dem Auftrag archiviert werden. Nach dem Bundesvergabegesetz sind die Betriebe nach

¹⁰⁹ 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.“

¹¹⁰ Erklärung siehe Glossar: KMU

¹¹¹ Erklärung siehe Glossar: KMU

¹¹² Erklärung siehe Glossar: Schwellenwert

¹¹³ Erklärung siehe Glossar: Schwellenwertverordnung 2009

¹¹⁴ Erklärung siehe Glossar: Option

Möglichkeit zu wechseln.

Meistens gibt es auch interne Richtlinien zur Direktvergabe, z.B. wie viele vergleichende Preisanfragen eingeholt werden müssen. Auch diese sind vom Auftraggeber zu beachten.

Achtung: Werden nicht nur unverbindliche Preisankünfte eingeholt, sondern Angebote, wird das wahrscheinlich zu einer Beurteilung als Vergabeverfahren und somit zu einer Anfechtungsmöglichkeit durch die Bieter¹¹⁵ führen.

■ **Auszug aus dem BVergG¹¹⁶**

Definition der Direktvergabe

§ 25 (10) *Bei der Direktvergabe wird eine Leistung formfrei unmittelbar von einem ausgewählten Unternehmer gegen Entgelt bezogen.*

2.12. Vorarbeiten und Teilnahme an einer Ausschreibung

Gerade bei Ausschreibungen regionaler Auftraggeber, speziell Gemeinden, besteht besondere Gefahr, in Berührung mit der Vorarbeitenregelung zu kommen. Im Regelfall wird der örtliche Wissensträger, der in vielen Fällen auch der einzige regionale Bieter ist, in gutem Glauben zur Vorbereitung einer Ausschreibung herangezogen oder zumindest teilweise eingebunden. Das ist jedoch vergaberechtlich problematisch und wird im Anschluss genauer beschrieben.

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.

■ **Auszug aus dem BVergG**

Grundsätze des Vergabeverfahrens

§ 19 (1) *Vergabeverfahren sind nach einem in diesem Bundesgesetz vorgesehenen Verfahren, unter Beachtung der gemeinschaftsrechtlichen Grundfreiheiten sowie des Diskriminierungsverbotes entsprechend den Grundsätzen des freien und lautereren Wettbewerbes 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 Ausscheidensgrund. Sie muss gleichzeitig dem Wettbewerbes- und Gleichheitsgrundsatz widersprechen.

Zunächst ist abzugrenzen, wann überhaupt eine Vorarbeit zu einer Ausschreibung vorliegt. Die Judikatur fasst den Begriff der Vorarbeiten sehr 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 Bundesvergabe-gesetz grundsätzlich als vereinbar gesehen.

Dazu kommt das Erfordernis eines engen und zeitlichen Zusammenhanges zwischen Vorarbeit und Ausschreibungsunterlage.

Achtung: Eine bloße Gefährdung oder Beeinträchtigung des Wettbewerbes reicht nicht aus - es muss sich um einen Ausschluss des Wettbewerbs handeln.

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. durch einen Mitarbeiter vorstellbar, der einen Zeit- oder Informationsvorschub bringt oder durch 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 er über mehr Informationen als die Mitbewerber verfügt¹¹⁷, durch sein

115 Erklärung siehe Glossar: Bieter

116 Erklärung siehe Glossar: BVergG

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

Vorwissen mehr Zeit für die Erstellung eines Angebotes hatte und er **die Ausschreibungsbedingungen in einem für ihn günstigen Sinn 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 Wettbewerbes. 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 lassen¹¹⁸.

Kein Ausnahmefall liegt hingegen vor, wenn eine ausreichende Zahl von nicht auszuschließenden Angeboten gegeben ist.

■ Auszug aus dem BVergG¹¹⁹

Allgemeine Bestimmungen über Bewerber und Bieter¹²⁰

§ 20 (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.

118 Aicher in FS Krejci II 2001, 1393 f.

119 Erklärung siehe Glossar: BVergG

120 Erklärung siehe Glossar: Bieter

3.1. Errichtung eines Schulzentrums mit Hackschnitzelheizanlage im Oberschwellenbereich

Eine Gemeinde will die Errichtung eines Schulzentrums mit Hackschnitzelheizanlage vergeben. Kosten: ca. Euro 6 Mio. ohne USt.

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

3.1.1. Gewerksweise Vergabe - Losregelung¹²¹

Für die einzelnen Gewerke des Bauvorhabens (Baumeister, Heizungs- und Lüftungstechniker, Elektroinstallationen, Spengler, Dachdecker, Zimmermann) wird jeweils ein gesonderter Auftrag (Los¹²²) vergeben, da besonders klein- und mittelständische Unternehmen der Region zum Zuge kommen sollen. Dabei geht die Gemeinde folgendermaßen vor:

Baumeister	Euro	3.500.000
Heizungs- und Lüftungstechniker	Euro	1.200.000
Spengler	Euro	900.000
Elektroinstallationen	Euro	300.000
Dachdecker	Euro	70.000
Zimmermann	Euro	30.000
Geschätzter Gesamtwert	Euro	6.000.000

■ Erster Schritt:

Zunächst stellt die Gemeinde fest, ob der geschätzte Gesamtwert aller für dieses Bauvorhaben¹²³ erforderlichen Gewerke den Wert von Euro 4.845.000 ohne USt (Grenze für EU-Oberschwellenbereich) erreicht oder nicht. Dies ist hier mit geschätzten Euro 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:¹²⁴

- Der geschätzte Auftragswert des einzelnen Gewerks (ohne USt) beträgt **weniger als Euro 1 Mio.** und
- 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 Euro 1,2 Mio. Dann prüft die Gemeinde welche jener Gewerke, deren geschätzter Auftragswert unter Euro 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.¹²⁵

Gewerke im Unterschwellenbereich: Für die übrigen Gewerke kommen folgende Verfahren in Frage:

- Gewerke Elektroinstallationen, Dachdecker und Zimmermann: Auch **Verhandlungsverfahren mit österreichweiter Bekanntmachung mit mindestens drei Unternehmern**.¹²⁶
- Gewerke Elektroinstallationen, Dachdecker und Zimmermann (ab 1.1.2011 nur mehr Gewerk Dachdecker

¹²¹ Siehe genauer dazu unter Punkt 2.1.1.3.

¹²² 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.).

¹²³ 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 ist demnach durch die drei Einheiten Ort, Zeit und Handlung eingegrenzt.

¹²⁴ § 14 Abs. 3 BVergG 2006

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

¹²⁶ Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter Euro 350.000 (bis 31.12.2010: unter Euro 1 Mio)

und Zimmermann): Auch **nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung**, wobei die Gemeinde (mindestens) fünf – insbesondere klein- und mittelständische – Unternehmer aus der Region zur Angebotsabgabe einladen darf.¹²⁷

- c) 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.¹²⁸
- d) Gewerke Dachdecker und Zimmermann (ab 1.1.2011 nur mehr Zimmermann): Auch **Direktvergabe**¹²⁹ d.h. Vergabe an einen Unternehmer aus der Region ohne Durchführung eines Vergabeverfahrens.¹³⁰

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.¹³¹ Dabei sind in den Auftragswert des ursprünglichen Bauauftrages auch alle Optionen einzurechnen. Wenn der ursprüngliche Bauauftrag Euro 10 Mio. (= Euro 8,5 Mio. + Option Euro 1,5 Mio.) ausmacht, dann können die unvorhergesehenen, zusätzlich erforderlichen Bauleistungen bis zu Euro 5 Mio. betragen, selbst wenn die Option nicht abgerufen wird.

3.1.2. 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 wie 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

- < 60 min = 3 Punkte
- < 120 min = 2 Punkte
- < 180 min = 1 Punkt

■ Vergabe des Gewerkes Baumeister:

Zuschlagskriterium „Umweltgerechtigkeit des Trans-

ports“: Es werden dabei die Emissionswerte der eingesetzten Transportfahrzeuge bewertet und diesen eine relativ hohe Gewichtung zuordnen.

- **Gewichtung dieses ZK 3%** [Gewichtung Preis: 97%]
- CO₂-Emission mg/km -
entsprechend/< Euro VI Grenzwert - 1 Punkt
- CO₂-Emission mg/km -
10% unter Euro VI Grenzwert - 1,5 Punkte
- Stickstoffoxide, NMHC, Partikel -
entsprechend/< Euro VI Grenzwerten - 1 Punkt
- Stickstoffoxide, NMHC, Partikel -
10% unter Euro VI Grenzwerten - 1,5 Punkte
(Anmerkung: 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.

3.1.3. 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.

3.1.4. 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

127 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter Euro 120.000 (bis 31.12.2010: unter Euro 1 Mio)

128 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter Euro 80.000 (bis 31.12.2010: unter Euro 100.000)

129 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter Euro 40.000 (bis 31.12.2010: unter Euro 100.000)

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

131 § 28 Abs. 2 Z 4 BVergG

oft erbracht werden (Reinigung, Bewachung usw.)

3.2. Errichtung eines Kindergartens im Unterschwellenbereich

Eine Gemeinde hat beschlossen, einen neuen Kindergarten zu errichten. Kosten ca. Euro 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).

3.2.1. Gewerksweise Vergabe - Losregelung¹³²

Die Gemeinde wird die einzelnen Gewerke des Bauvorhabens (Baumeister, Heizung- und Lüftungstechniker, Elektroinstallationen, Spengler, Dachdecker, Zimmermann) jeweils in einem gesonderten Auftrag (Los¹³³) vergeben, um besonders klein- und mittelständische Unternehmen der Regionen erreichen zu können:

Baumeister	Euro	2.500.000
Heizungs- und Lüftungstechniker	Euro	900.000
Spengler	Euro	260.000
Elektroinstallationen	Euro	110.000
Dachdecker	Euro	100.000
Zimmermann	Euro	30.000
Geschätzter Gesamtwert	Euro	3.900.000

■ Erster Schritt:

Zunächst stellt die Gemeinde fest, ob der geschätzte Gesamtwert aller für dieses Bauvorhaben¹³⁴ erforderlichen Gewerke den Wert von Euro 4.845.000 ohne USt (Grenze für EU-Oberschwellenbereich) erreicht oder nicht. Dies ist hier mit geschätzten Euro 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.¹³⁵ Folgende Verfahren kommen daher für folgende Lose in Frage:

- Gewerk Baumeister (Verfahrenseinleitung nach 31.12.2010: Auch Gewerk Heizungs- und Lüftungstechniker): Nur **offenes und nicht offenes Verfahren mit österreichweiter Bekanntmachung**.
- Alle Gewerke außer Baumeister (Verfahrenseinleitung nach 31.12.2010: Zusätzlich Gewerk Heizungs- und Lüftungstechniker ausgeschlossen): Auch **Verhandlungsverfahren mit österreichweiter Bekanntmachung** mit mindestens drei Unternehmern.¹³⁶
- Alle Gewerke außer Baumeister (Verfahrenseinleitung nach 31.12.2010: Zusätzlich Gewerke Heizungs- und Lüftungstechniker sowie Spengler davon ausgeschlossen): Auch **nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung, wobei die Gemeinde** (mindestens) fünf – insbesondere klein- und mittelständische – Unternehmer aus der Region zur **Angebotsabgabe einladen darf**.¹³⁷
- Gewerk Zimmermann:¹³⁸ Auch **Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung, wobei die Gemeinde** (mindestens) drei – insbesondere klein- und mittelständische – Unternehmer aus der Region zur **Angebotsabgabe einladen darf**¹³⁹. Oder **Direktvergabe**, d.h. Vergabe an einen Unternehmer aus der Region ohne Durchführung eines Vergabeverfahrens.¹⁴⁰

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.¹⁴¹ Dabei sind in den Auftragswert des ursprünglichen Bauauftrages auch alle Optionen einzurechnen. Wenn der ursprüngliche Bauauftrag Euro 2,5 Mio. (= Euro 1,8 Mio. + Option Euro 0,7 Mio.) ausmacht, dann können die unvorhergesehenen, zusätzlich erforderlichen Bauleistungen bis zu Euro 1,25 Mio. betragen, selbst wenn die Option nicht abgerufen wird.

¹³² Siehe genauer dazu unter Punkt 2.1.1.2.

¹³³ 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.).

¹³⁴ Zur Frage, wann von einem Bauvorhaben die Rede sein kann bzw. muss sowie welche Gewerke jedenfalls zusammengerechnet werden müssen, stellt die Jurisdikatur auf die wirtschaftliche und technische Funktion des Vorhabens ab. Ein Bauwerk ist demnach durch die drei Einheiten Ort, Zeit und Handlung eingegrenzt.

¹³⁵ Gemäß § 14 Abs. 4 letzter Satz BVergG

¹³⁶ Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter Euro 350.000 bzw. bis 31.12.2010 unter Euro 1 Mio (§ 38 Abs. 1 BVergG)

¹³⁷ Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter Euro 120.000 bzw. bis 31.12.2010 unter Euro 1 Mio (§ 37 Abs. 1 BVergG)

¹³⁸ Das Gewerk Dachdecker liegt sich mit einem geschätzten Auftragswert von Euro 100.000 nicht unter Euro 100.000.

¹³⁹ Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter Euro 80.000 bzw. bis 31.12.2010 unter Euro 100.000 (§ 38 Abs. 2 Z 1 BVergG)

¹⁴⁰ Der Unternehmer muss gem § 41 Abs. 4 BVergG allerdings befugt, leistungsfähig und zuverlässig sein.

¹⁴¹ § 28 Abs. 2 Z 4 BVergG

3.2.2. 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 (insb. Lehrlingen) bewertet:

- Gewichtung 5% [Gewichtung Preis: 95%]
- Bewertet wird die Anzahl der Personen im Ausbildungsverhältnis, welche bei Auftragsausführung zum Einsatz kommen werden.
- Mehr als 1 Person: 5 Punkte
- 1 Person: 2 Punkte

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

■ Vergabe des Gewerks Baumeister:

Zuschlagskriterium „Kurzfristige örtliche Verfügbarkeit“: Es wird die kurzfristige örtliche Verfügbarkeit bewertet, wobei jedoch keine ortsfeste 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 binnen 180 min: 1,5 Punkte
- Verfügbarkeit binnen 60 min: 3 Punkte

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.

3.2.3. 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.

3.2.4. 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 (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).

3.3. Thermische Sanierungen eines Amtsgebäudes

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

Kurzbeschreibung: Die Gemeinde schreibt dazu nach dem 31.12.2010 gewerksweise (davor als Gesamtauftrag) 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).

3.3.1. Gewerksweise Vergabe - Losregelung¹⁴²

Die Gemeinde kann das Bauvorhaben entweder als Gesamtauftrag an einen Baumeister aus der Region - dies wäre bei Verfahrenseinleitung bis 31.12.2010 möglich, 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 (Los¹⁴³) vergeben, um besonders klein- und mittelständische Unternehmen der Region erreichen zu können:

Baumeister	Euro	360.000
Maler/Anstreicher	Euro	130.000
Dachdecker/Zimmermann	Euro	110.000
Heizungs- und Lüftungstechniker	Euro	100.000
Bodenleger	Euro	50.000
Geschätzter Gesamtwert	Euro	750.000

¹⁴² Siehe genauer dazu unter Punkt 2.1.1.2.

¹⁴³ 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 Bauvorhaben¹⁴⁴ erforderlichen Gewerke den Wert von Euro 4.845.000 ohne USt (Grenze für EU-Oberschwellenbereich) erreicht. Dies ist hier mit geschätzten Euro 750.000 ohne USt nicht der Fall.

Folge: Daher gelten die **weniger strengen Bestimmungen** des BVerG 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 für folgende Lose in Frage:

- a) Bei Verfahrenseinleitung nach dem 31.12.2010: Nur **offenes oder nicht offenes Verfahren mit EU-weiter Bekanntmachung** mit mindestens fünf Unternehmen.
- b) Bei Verfahrenseinleitung vor dem 31.12.2010: Auch **Verhandlungsverfahren mit österreichweiter Bekanntmachung** mit mindestens drei Unternehmen¹⁴⁵ oder **nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung**, wobei die Gemeinde (mindestens) fünf – insbesondere klein- und mittelständische – Unternehmer aus der Region zur Angebotsabgabe einladen darf.¹⁴⁶

Einzelne Gewerke (Variante 2):¹⁴⁷

Als geschätzter Auftragswert gilt der **Wert des konkreten Gewerks**.

- a) Bei Verfahrenseinleitung nach dem 31.12.2010: Alle Gewerke außer Gewerk Baumeister auch **Verhandlungsverfahren mit österreichweiter Bekanntmachung** mit mindestens drei Unternehmen.¹⁴⁸
- b) Bei Verfahrenseinleitung vor dem 31.12.2010: Alle Gewerke außer Gewerke Baumeister und Maler/Anstreicher auch **nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung**, wobei die Gemeinde (mindestens) fünf – insbesondere klein- und mittelständische – Unternehmer aus der Region zur Angebotsabgabe einladen darf.¹⁴⁹
- c) Gewerk Bodenleger:¹⁵⁰ Auch **Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung**, wobei die Gemeinde (min-

destens) drei – insbesondere klein- und mittelständische – Unternehmer aus der Region zur Angebotsabgabe einladen darf¹⁵¹ oder **Direktvergabe**, d.h. Vergabe an einen Unternehmer aus der Region ohne Durchführung eines Vergabeverfahrens.¹⁵²

3.3.2. 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 (insb. Lehrlingen) bewertet:

- Gewichtung 5% [Anmerkung: Gewichtung Preis: 95%]
- Bewertet wird die Anzahl der Personen im Ausbildungsverhältnis, welche bei Auftragsausführung zum Einsatz kommen werden.
- Mehr als 1 Person: 5 Punkte
- 1 Person: 2 Punkte

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

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.

3.3.3. Leistungskriterien

Die Zuschlagskriterien können auch als Teil der Leistungsbeschreibung in Form von Leistungskriterien for-

144 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 ist demnach durch die drei Einheiten Ort, Zeit und Handlung eingegrenzt.

145 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter € 350.000 bzw. bis 31.12.2010 unter € 1 Mio (§ 38 Abs. 1 BVerG)

146 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter € 120.000 bzw. bis 31.12.2010 unter € 1 Mio (§ 37 Abs. 1 BVerG)

147 Gemäß § 14 Abs. 4 letzter Satz BVerG

148 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter € 350.000 bzw. bis 31.12.2010 unter € 1 Mio (§ 38 Abs. 1 BVerG)

149 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter € 120.000 bzw. bis 31.12.2010 unter € 1 Mio (§ 37 Abs. 1 BVerG)

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

151 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter € 80.000 bzw. bis 31.12.2010 unter € 100.000 (§ 38 Abs. 2 Z 1 BVerG)

152 Der Unternehmer muss gem § 41 Abs. 4 BVerG allerdings befugt, leistungsfähig und zuverlässig sein. Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter € 40.000 bzw. bis 31.12.2010 unter € 100.000.

muliert werden, indem die Beschäftigung von Personen im Ausbildungsverhältnis und die kurzfristige örtliche Verfügbarkeit als Mindestanforderungen vorgeschrieben werden.

3.3.4. 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).

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

Eine Gemeinde bereitet die Vergabe diverser kleine Reparatur- und Sanierungsaufträge an Amtshäusern im kommenden Jahr vor. Kosten insgesamt ca. Euro 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).

3.4.1. Gewerksweise Vergabe - Losregelung¹⁵³

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).¹⁵⁴

1. Auftrag: Volksschule Sanierung Fassade West: Stukka-
teur: Euro 90.000

2. Auftrag: Volksschule Sanierung Fassade West: Maler/
Anstreicher: Euro 70.000
3. Auftrag: Volksschule Sanierung Fassade Ost Süd: Fas-
sadenreiniger: Euro 40.000
4. Auftrag: Gemeindeamt Sanierung Fußboden 1 Stock:
Bodenleger: Euro 30.000
5. Auftrag: Gemeindeamt Sanierung Fußboden 1 Stock:
Heizungs- und Lüftungstechniker: Euro 20.000
6. Auftrag: Gemeindeamt Reparatur Beleuchtung Trep-
pe, Stiegenhaus: Elektriker: Euro 1.500
7. Auftrag: Kindergarten Reparatur Stühle, Kästen:
Tischler: Euro 8.000

■ Erster Schritt:

Zunächst stellt die Gemeinde den **geschätzten Auftragswert** fest und prüft, ob dieser den Wert von Euro 4.845.000 ohne USt (Grenze für EU-Oberschwellenbereich) erreichen wird. Diese Prüfung nimmt die Gemeinde für jeden Auftrag einzeln (z.B. 1. Auftrag Volksschule Sanierung Fassade West: Stukkaeur) samt Optionen und Vertragsverlängerungen) vor. Keiner der Aufträge in diesem Beispiel erreicht Euro 4.845.000.

Hinweis: Denn obwohl es sich um laufende (somit regelmäßig wiederkehrende bzw. gleichartige) Bauleistungen handelt, muss der **Wert der einzelnen Aufträge nicht zusammengezählt werden**.¹⁵⁵

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 einzelnen Aufträge jeweils zu vergeben sind: Auch dafür gilt als geschätzter Auftragswert jeweils der Wert des einzelnen Auftrags.¹⁵⁶ Folgende Verfahren kommen daher für folgende Aufträge in Frage:

a) Sämtliche Aufträge: **Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung**, wobei die Gemeinde (mindestens) drei – insbesondere klein- und mittelständische – Unternehmer aus der Region zur Angebotsabgabe einladen darf.¹⁵⁷

Bei Verfahrenseinleitung nach dem 31.12.2010:

1. Auftrag Volksschule Sanierung Fassade West Stukka-
teur: Nur mehr **nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung**¹⁵⁸, wobei die Gemeinde (mindestens) fünf – insbesondere klein- und mittelständische – Unternehmer aus der Region zur Angebotsabgabe einladen darf oder **Verhandlungsverfahren mit österreichweiter Bekanntmachung**¹⁵⁹ mit mindestens drei Unternehmern.
- b) Sämtliche Aufträge: **Direktvergabe**,¹⁶⁰ d.h. Vergabe

¹⁵³ Im Gegensatz zu den Zusammenrechnungsregeln für Liefer- und Dienstleistungen (z.B. § 15 Abs. 2 und 16 Abs. 3 BVergG)

¹⁵⁴ Gemäß § 14 Abs. 4 letzter Satz BVergG

¹⁵⁵ Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter Euro 80.000 bzw. bis 31.12.2010 unter Euro 100.000 (§ 38 Abs. 2 Z 1 BVergG)

¹⁵⁶ Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter Euro 120.000 bzw. bis 31.12.2010 unter Euro 1 Mio (§ 37 Abs. 1 BVergG)

¹⁵⁷ Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter Euro 350.000 bzw. bis 31.12.2010 unter Euro 1 Mio (§ 38 Abs. 1 BVergG)

¹⁵⁸ Der Unternehmer muss gem § 41 Abs. 4 BVergG allerdings befugt, leistungsfähig und zuverlässig sein. Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter Euro 40.000 bzw. bis 31.12.2010 unter Euro 100.000.

¹⁵³ Siehe genauer dazu unter Punkt 2.1.1.1

¹⁵⁴ Da das BVergG für regelmäßig wiederkehrende Bauaufträge – anders als bei Liefer- und Dienstleistungsaufträgen – keine Zusammenrechnungsregelung vorsieht, ist die getrennte Vergabe zulässig.

an einen Unternehmer aus der Region ohne Durchführung eines Vergabeverfahrens.

Bei Verfahrenseinleitung nach dem 31.12.2010:

Aufträge 1 bis 3 („Volksschule Sanierung Fassade West: Stukkateur“, „Volksschule Sanierung Fassade West: Maler/Anstreicher“ und „Volksschule Sanierung Fassade Ost Süd: Fassadenreiniger“) davon ausgeschlossen (nur noch Verfahren gemäß a) oben).

3.4.2. 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
- Grenzwerten für KMR-Stoffe nach EU-Richtlinie 67/548 EWG: 1 Punkte
- Grenzwerten für VOC in pastösen Produkten: 1 Punkte
- Grenzwerten für Formaldehyd in pastösen Produkten: 1 Punkte
- Schwermetallen: 1 Punkte

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 (insb. Lehrlinge) bewertet:

- Gewichtung 4% [Gewichtung Preis: 96%]
 - Bewertet wird die Anzahl der Personen im Ausbildungsverhältnis, welche bei Auftragsausführung zum Einsatz kommen werden.
 - Mehr als 2 Personen: 4 Punkte
 - 2 Personen: 2 Punkte
 - 1 Person: 1 Punkt
- 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 Verwendung umweltfreundlicher Materialien bzw. Be-

schäftigung von Personen im Ausbildungsverhältnis mit Vertragsstrafen sanktioniert werden.

3.4.3. 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.

3.4.4. 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 (insb. Lehrlinge) kann von Gewerk zu Gewerk stark differieren. Beispieldaten jedenfalls prüfen!

3.5. Reinigung von Amtsgebäuden – Dienstleistungsaufträge im Unterschwellenbereich

Eine Stadt beabsichtigt, die Reinigung diverser Amtsgebäude in den nächsten Jahren zu vergeben. Kosten voraussichtlich insgesamt ca. Euro 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.

3.5.1. Getrennte Auftragsvergabe

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

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

■ Erster Schritt:

Bei Vorliegen eines Dienstleistungsauftrages, welcher aus der Erbringung mehrerer, gleichartiger¹⁶¹ Leistungen besteht, müsste für die Berechnung des Auftragswertes eine Zusammenrechnung aller Leistungen erfolgen. Im hier vorliegenden Beispiel würde der EU-Schwellenwert¹⁶² 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.

Folge: Die Stadt kann die Reinigung der einzelnen Amtgebäude 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 Euro 193.000 ohne USt (Grenze für EU-Oberschwellenbereich) erreicht oder nicht:

Die Stadt beabsichtigt, die Aufträge jeweils **befristet auf drei Jahre** (somit höchstens 48 Monaten)¹⁶³ zu vergeben. Es ist daher jeweils der geschätzte Gesamtwert für die Laufzeit des Vertrages anzusetzen. Dies ergibt hier

161 § 16 Abs. 4 BVergG. Gleichartige Leistung liegen dann vor, wenn von einem im Wesentlichen einheitlichen Bieterkreis nach den gleichen Fertigungsverfahren aus vergleichbaren Stoffen Erzeugnisse hergestellt werden, die einem im Wesentlichen einheitlichen oder gleichen oder ähnlichen Verwendungszweck dienen.

162 Für Liefer- und Dienstleistungsaufträge derzeit: € 193.000 ohne USt

163 § 16 Abs. 2 Z 1 BVergG (Für unbefristete Aufträge oder Aufträge mit einer Laufzeit von mehr als 48 Monate wäre gemäß § 16 Abs. 2 Z 2 BVergG das 48fache des zu leistenden Monatsentgelts anzusetzen.)

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.

- Aufträge 1- 4 („Schulzentrum Nord“, „Schulzentrum Süd“, „Sozialzentrum“ und „Rathaus und Bücherei“): Auch¹⁶⁴ **Verhandlungsverfahren mit österreichweiter Bekanntmachung** mit mindestens drei Unternehmern¹⁶⁵
- Auftrag 5 „Mehrzwecksaal und Sportanlagen“ (bei Verfahrenseinleitung bis zum 31.12.2010 auch Auftrag 4): Auch **nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung**, wobei die Stadt (mindestens) fünf – insbesondere klein- und mittelständische – Unternehmer aus der Region zur Angebotsabgabe einladen darf¹⁶⁶
- Auftrag 6 „Feuerwehrhaus und Vereinslokale“ (bei Verfahrenseinleitung bis zum 31.12.2010 auch Aufträge 4 und 5): Auch **Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung**, wobei die Stadt mindestens drei Unternehmer aus der Region zur Angebotsabgabe einladen darf¹⁶⁷
- Auftrag 7 „Rettungszentrale“ (bei Verfahrenseinleitung bis zum 31.12.2010 auch Aufträge 4 bis 6): **Direktvergabe**,¹⁶⁸ d.h. Vergabe an einen Unternehmer aus der Region ohne Durchführung eines Vergabeverfahrens.¹⁶⁹

3.5.2. 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 wie 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:

164 § 27 BVergG: Sämtliche Aufträge im USB können unabhängig von Höhe des geschätzten Auftragswerts in einem offenen Verfahren oder in einem nicht offenen Verfahren mit EU-weiter Bekanntmachung vergeben werden.

165 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Auftrages unter € 193.000 (= Unterschwellenbereich, siehe erster Schritt); § 38 Abs. 1 BVergG

166 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Auftrages unter € 80.000 (bis 31.12.2010: unter € 100.000); § 37 Z 2 BVergG

167 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Auftrages unter € 60.000 (bis 31.12.2010: unter € 100.000); § 38 Abs. 2 Z 2 BVergG

168 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Auftrages unter € 40.000 (bis 31.12.2010: unter € 100.000); § 41 Abs. 2 Z 1 BVergG

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

- Strecke - maximal 10 km - 3 Punkte
- Strecke - maximal 20 km - 2 Punkte

Zusätzlich werden auch Emissionswerte der eingesetzten Transportfahrzeuge bewertet:

- CO₂-Emission mg/km -
entsprechend/< Euro VI Grenzwert - 1 Punkt
- CO₂-Emission mg/km -
10% unter Euro VI Grenzwert - 1,5 Punkte
- Stickstoffoxide, NMHC, Partikel -
entsprechend/< Euro VI Grenzwerten - 1 Punkt
- Stickstoffoxide, NMHC, Partikel -
10% unter Euro VI Grenzwerten - 1,5 Punkte
(Anmerkung: Technische Prüfung der Beispieldaten erforderlich)

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.
- Mehr als 5 Personen: 3 Punkte
- Mehr als 3 Personen: 2 Punkte
- 1 Person: 1 Punkt

Für das Zuschlagskriterium „Umweltgerechtigkeit“ könnte etwa auch eine **Marge**¹⁷⁰ - 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.

3.5.3. 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.

3.5.4. 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.)

3.6. Werbestrategie „Waldviertel“ im Oberschwellenbereich

Ein Gemeindeverband beabsichtigt, eine neue Werbestrategie für das Waldviertel entwickeln zu lassen. Kosten ca. Euro 280.000 ohne USt:

Kurzbeschreibung: Der Gemeindeverband 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 Waldviertels im Rahmen eines Hearing; darüber behält er sich eine endgültige Gewichtung dieses Bewertungsgesichtspunktes bis zum Zeitpunkt der Angebotsbewertung zugunsten lokaler Anbieter vor.

3.6.1. Wahl des Verhandlungsverfahrens

■ 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 Euro 280.000 befindet sich dieser Auftrag im EU-Oberschwellenbereich.¹⁷¹

Folge: Es kommen daher **grundsätzlich die strengeren 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.¹⁷² Dann

sind - um die Angebote miteinander vergleichen zu können - vor endgültiger Angebotsbewertung Verhandlungen erforderlich.

Extratipp: Bis zu einem geschätzten Auftragswert von Euro 96.500¹⁷³ könnte eine geistige Dienstleistung auch in einem **Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung mit nur einem Unternehmer aus der Region** vergeben werden, wenn die Kosten für eine Ausschreibung wirtschaftlich nicht vertretbar wären.¹⁷⁴

Extratipp: Falls bei der Ausführung ein Bedarf nach zusätzlichen, unvorhergesehenen **Dienstleistungen** hervor kommen sollte, kann der Gemeindeverband diese zusätzlichen Dienstleistungen **bis zu 50%** des ursprünglichen Auftrages in einem **Verhandlungsverfahren (sogar) ohne Bekanntmachung**¹⁷⁵ 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 Euro 250.000 (= Euro 200.000 + Option Euro 50.000) ausmacht, dann können die unvorhergesehenen, zusätzlich erforderlichen Dienstleistungen bis zu Euro 125.000 betragen, selbst wenn die Option nicht abgerufen wird.

3.6.2. 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.

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

Für das Zuschlagskriterium „Berücksichtigung lokaler Besonderheiten des Waldviertels“ könnte etwa auch eine **Marge**¹⁷⁶ 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 Gemeinde-

verband 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.

3.6.3. 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 Waldviertels als Mindestanforderungen vorgeschrieben werden.

3.6.4. Präklusion

Sollte sich eine Bestimmung der Ausschreibung (egal ob Leistungskriterium, Zuschlagskriterium, Eignungskriterium) wider Erwarten als **rechtswidrig** herausstellen, so bleibt sie **trotzdem bestehen und ist anzuwenden**,¹⁷⁷ wenn kein Bieter innerhalb von sieben Tagen vor Ablauf der Angebotsfrist diese Bestimmung beim zuständigen Vergabekontrollbehörde (sogenannte Präklusion rechtswidriger Ausschreibungsbestimmungen).¹⁷⁸

Zwecks Anfechtung von Ausschreibungsunterlagen muss sich ein Bieter in NÖ (während offener Anfechtungsfrist) zuerst an die **Schlichtungsstelle für öffentliche Aufträge** beim Amt der NÖ Landesregierung wenden. Die Schlichtungsstelle wird binnen vier Wochen eine einvernehmliche Lösung zwischen Bieter und Stadt herbeizuführen versuchen. Die Durchführung dieses Schlichtungsverfahrens ist kostenfrei. Nur in den (seltenen) Fällen, in denen keine Einigung möglich ist, steht es dem Bieter frei, ein formelles Nachprüfungsverfahren beim Unabhängigen Verwaltungssenat Niederösterreich einzuleiten.

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

3.6.5. Weitere Anwendungsmöglichkeiten

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

Berücksichtigung lokaler Besonderheiten des Waldviertels/Lokale Kenntnisse: Immer dort, wo einschlägige Kenntnis zweckmäßig ist:

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

173 Geschätzter Auftragswert: 50VH des jeweiligen Schwellenwertes gem § 12 Abs. 1 Z 2 BVergG

174 § 38 Abs. 3 BVergG 2006

175 § 30 Abs. 2 Z 4 BVergG

176 § 79 Abs. 3 BVergG

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

178 Gemäß § 11 Abs. 2 NÖ VergNG sind Anträge auf Nachprüfung von Ausschreibungsunterlagen binnen 7 Tagen vor Ablauf der Angebotsfrist (bzw. 3 Tagen bei Angebotsfrist von weniger als 15 Tagen) beim UVS NÖ einzubringen. Hinweis: Das NÖ VergNG wird in Kürze novelliert.

werden (Werbung, Marketing, PR)

3.7. 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. Euro 195.000 ohne USt.

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

3.7.1. Getrennte Auftragsvergabe:

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

1. Rahmenvertrag Rathaus und Bücherei	Euro	120.000
2. Rahmenvertrag Sozialzentrum	Euro	50.000
3. Rahmenvertrag Kindergarten	Euro	25.000
Gesamtwert	Euro	195.000

■ Erster Schritt:

Bei Vorliegen einer Lieferung, welche aus der Beschaffung mehrerer, gleichartiger¹⁷⁹ Leistungen besteht, müsste für die Berechnung des Auftrageswertes eine Zusammenrechnung aller Lieferungen erfolgen. Im hier vorliegenden Beispiel würde der EU-Schwellenwert¹⁸⁰ 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. In diesem Fall kann nicht von einer Lieferung gesprochen werden.

Folge: Die Stadt kann die Lieferungen von Büromaterial und Kopierpapier für die einzelnen Amtgebäude

179 § 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.

180 Für Liefer- und Dienstleistungsaufträge derzeit: € 193.000 ohne USt

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 Euro 193.000 ohne USt (Grenze für EU-Oberschwellenbereich) erreicht oder nicht:

Die Stadt beabsichtigt, die Rahmenverträge jeweils befristet auf zwei Jahre (somit mehr als 12 Monate)¹⁸¹ 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.

1. Rahmenvertrag Rathaus und Bücherei: Auch¹⁸² Verhandlungsverfahren mit österreichweiter Bekanntmachung mit mindestens drei Unternehmern¹⁸³
2. Rahmenvertrag Sozialzentrum: Auch nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung, wobei die Stadt (mindestens) fünf – insbesondere klein- und mittelständische – Unternehmer aus der Region zur Angebotsabgabe einladen darf¹⁸⁴ sowie Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung, wobei die Stadt mindestens drei Unternehmer aus der Region zur Angebotsabgabe einladen darf¹⁸⁵
3. Rahmenvertrag Kindergarten: Direktvergabe,¹⁸⁶ d.h. Vergabe an einen Unternehmer aus der Region ohne Durchführung eines Vergabeverfahrens.¹⁸⁷

Bei Verfahrenseinleitung bis zum 31.12.2010: Auch 2. Rahmenvertrag Sozialzentrum Direktvergabe.

3.7.2. 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.

181 § 15 Abs. 1 Z 2 BVergG

182 § 27 BVergG: Sämtliche Aufträge im USB können unabhängig von Höhe des geschätzten Auftragswerts in einem offenen Verfahren oder in einem nicht offenen Verfahren mit EU-weiter Bekanntmachung vergeben werden.

183 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Auftrages unter € 193.000 (= Unterschwellenbereich, siehe erster Schritt); § 38 Abs. 1 BVergG

184 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Auftrages unter € 80.000 (bis 31.12.2010: unter € 100.000); § 37 Z 2 BVergG

185 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Auftrages unter € 60.000 (bis 31.12.2010: unter € 100.000); § 38 Abs. 2 Z 2 BVergG

186 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Auftrages unter € 40.000 (bis 31.12.2010: unter € 100.000); § 41 Abs. 2 Z 1 BVergG

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

■ Vergabe 1. Rahmenvertrag Rathaus und Bücherei:

Zuschlagskriterium „Umweltgerechtigkeit des Transportes“: Es wird die Länge des Transportweges für eine Lieferung bewertet, welche so kurz wie 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 - maximal 20 km - 3 Punkte
- Strecke - maximal 40 km - 2 Punkte

Zusätzlich werden auch Emissionswerte der eingesetzten Transportfahrzeuge bewertet:

- CO₂-Emission mg/km -
entsprechend/< Euro VI Grenzwert - 1 Punkt
- CO₂-Emission mg/km -
10% unter Euro VI Grenzwert - 1,5 Punkte
- Stickstoffoxide, NMHC, Partikel -
entsprechend/< Euro VI Grenzwerten - 1 Punkt
- Stickstoffoxide, NMHC, Partikel -
10% unter Euro VI Grenzwerten - 1,5 Punkte
(Anmerkung: 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 des versprochenen Maximaltransportweges bzw. der versprochenen Maximalmissionen mit Vertragsstrafen sanktioniert werden.

3.7.3. Leistungskriterien

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

3.7.4. 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.)

3.8. 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. Euro 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).

3.8.1. Wahl eines geladenen Wettbewerbs ohne Bekanntmachung¹⁸⁸

■ 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,¹⁸⁹ 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.¹⁹⁰ Jedenfalls aber muss es sich um geistige Dienstleistungen handeln.

Zur Berechnung des geschätzten Auftragswertes sind der geschätzte Wert der Planung ohne USt samt Preisgeldern und Zahlungen an Teilnehmer heranzuziehen. Diesen schätzt die Stadt als Ausloberin auf ca. Euro 130.000. Damit befindet sich dieser Auftrag im EU-Unterschwellenbereich.¹⁹¹

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

■ 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.¹⁹²

¹⁸⁸ Siehe genauer dazu unter Punkt 2.5.1.3.

¹⁸⁹ § 26 Abs. 2 BVergG

¹⁹⁰ Die tatsächlichen baulichen Umsetzung der Planung ist aber ein Bauauftrag und wird anschließend in einem getrennten regulären Vergabeverfahren vergeben.

¹⁹¹ Schwellenwert für Liefer- und Dienstleistungsaufträge: € 193.000 ohne USt

¹⁹² § 26 Abs. 3 BVergG

■ **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.¹⁹³ Es ist daher keine Bekanntmachung erforderlich.

3.8.2. Beurteilungskriterien

Um die regionalen Unternehmer verstärkt einzubeziehen, besteht auch die Möglichkeit, geeignete Beurteilungskriterien¹⁹⁴ (insbesondere Haringkriterien) festzulegen:

„Qualität der Planung“ mit einer Gewichtung ZK: 60% [Preis 40%]

Die Bieter haben ihre Planung 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.

- Qualität der Planung: 60 Punkte
- Bewertungsgesichtspunkt 1: Qualität der Architektur, insbesondere Einpassung in das lokale Stadt- und Landschaftsbildung: 50 Punkte
- Bewertungsgesichtspunkt 2: Auftreten des Schlüsselpersonals, Schlüssigkeit der Ausführungen und Antworten: 10 Punkte
(Hinweis: Diese Referenzen dürfen nicht bereits als Nachweis der Eignung vorgelegt worden sein!)

3.8.3. 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.

3.8.4. 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)

¹⁹³ §§ 39 iVm 154 Abs. 7 BVergG

¹⁹⁴ Wobei eine Gewichtung der Beurteilungskriterien im Vorhinein nicht erforderlich ist; ihre Reihung ist ausreichend

**3.9. Lieferauftrag
Straßendienstfahrzeuge
für Winterdienst im
Oberschwellenbereich**

Ein Gemeindeverband beabsichtigt, vier Straßenfahrzeuge für den Winterdienst zu beschaffen. Kosten insgesamt ca. Euro 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.¹⁹⁵

3.9.1. Vergabe in Losen¹⁹⁶

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 1 Schneeräumfahrzeuge	Euro	120.000
Los 2 Streufahrzeug	Euro	80.000
Los 3 Unimog (gebraucht)	Euro	20.000
Gesamtwert	Euro	220.000

Um festzustellen, welche rechtlichen Bestimmungen bei 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 **gleichartiger¹⁹⁷ Lieferleistungen** handelt, ist als **geschätzter Auftragswert dieser einzelnen Lose der geschätzte Gesamtwert aller Lose** anzusetzen¹⁹⁸ und zu prüfen, ob dieser Wert den Schwellenwert von Euro 193.000 (Grenze für EU-Oberschwellenbereich) erreicht oder nicht. Dies ist hier mit einem Gesamtwert von Euro 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 „gleichartige Leistungen“ handelt. Dies wäre etwa dann der Fall, wenn sowohl der Bestell- als auch der Lieferzeitpunkt wesentlich ab-

¹⁹⁵ §§ 61ff BVergG

¹⁹⁶ Siehe genauer dazu unter Punkt 2.1.2.3.

¹⁹⁷ 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.

¹⁹⁸ § 15 Abs. 3 BVergG

weicht 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.¹⁹⁹

■ Zweiter Schritt:

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

- Der geschätzte Auftragswert des einzelnen Loses (ohne USt) beträgt **weniger als Euro 80.000** und
- 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 Euro 44.000. Dann prüft der Gemeindeverband welche jener Lose, deren geschätzter Auftragswert unter Euro **80.000** liegt, sie darin unterbringen kann. Siehe oben Tabelle zum Beispiel: Hier liegt nur Los 3 „Unimog (gebraucht)“ unter Euro 80.000, dieses kann in den Euro 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:

Lose im Oberschwellenbereich: Die Lose 1 „Schneeräumfahrzeuge“ und 2 „Streufahrzeug“ 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.²⁰⁰

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.²⁰¹

Los im Unterschwellenbereich: Für Los 3 „Unimog (gebraucht)“ kommen folgende Verfahren in Frage:

- Verhandlungsverfahren mit österreichweiter Bekanntmachung mit mindestens drei Unternehmern**²⁰² oder
- nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung**, wobei der Gemeindeverband mindestens fünf – ins-

besondere klein- und mittelständische – Unternehmer aus der Region zur Angebotsabgabe eingeladen darf,²⁰³ oder

- Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung**, wobei der Gemeindeverband mindestens drei – insbesondere klein- und mittelständische – Unternehmer aus der Region zur Angebotsabgabe eingeladen darf,²⁰⁴ oder
- Direktvergabe**,²⁰⁵ d.h. Vergabe an einen Unternehmer aus der Region ohne Durchführung eines Vergabeverfahrens.

3.9.2. Kurze Teilnahme- und Angebotsfristen

Der Gemeindeverband darf zudem **kurze Teilnahme- und Angebotsfristen** wählen. So kann im EU-Oberschwellenbereich die Angebotsfrist²⁰⁶ im offenen Verfahren auf mindestens 22 Tage verkürzt werden, wenn mindestens 52 Tage vorher²⁰⁷ eine jährliche Vorinformation veröffentlicht wird.²⁰⁸

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 verkürzt werden, 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.²⁰⁹ Veröffentlicht der Auftraggeber eine jährliche Vorinformation, so kann im Ergebnis die Angebotsfrist im EU-Oberschwellenbereich sogar 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).²¹⁰ 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.²¹¹

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 Unternehmern die Teilnahme erleichtert werden kann.

199 § 15 Abs. 4 BVergG

200 § 27 BVergG: Gilt für sämtliche Lose im OSB unabhängig von Höhe des geschätzten Auftragswerts

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

202 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Loses unter Euro 193.000 (= Unterschwellenbereich, siehe erster Schritt); § 38 Abs. 1 BVergG

203 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Loses unter Euro 80.000 (bis 31.12.2010: unter Euro 100.000); § 37 Z 2 BVergG

204 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Loses unter Euro 60.000 (bis 31.12.2010: unter Euro 100.000); § 38 Abs. 2 Z 2 BVergG

205 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Loses unter Euro 40.000 (bis 31.12.2010: unter Euro 100.000); § 41 Abs. 2 Z 1 BVergG

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

207 Vor Absendung der Bekanntmachung (§ 61 BVergG)

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

209 § 62 BVergG

210 § 63 BVergG

211 §§ 66 und 67 BVergG

3.9.3. Zuschlagskriterien

Um die regionalen Unternehmen verstärkt einzubeziehen, kann der Gemeindeverband²¹² - neben der geeigneten Unterteilung eines Gesamtauftrages in mehrere (Lose) oder der geeigneten Wahl des Verfahrens - auch entsprechende Müssenforderungen in technischen Spezifikationen (Leistungskriterium), Eignungskriterien oder bei Wahl des Bestbieterprinzips neben dem Preis geeignete Zuschlagskriterien mit entsprechender Gewichtung festlegen.

Hinweis: Sollte sich eine Bestimmung der Ausschreibung (egal ob Leistungskriterium, Zuschlagskriterium, Eignungskriterium) wider Erwarten als rechtswidrig herausstellen, so bleibt sie trotzdem bestehen und ist anzuwenden,²¹³ wenn kein Bieter innerhalb von sieben Tagen vor Ablauf der Angebotsfrist diese Bestimmung bei der zuständigen Vergabekontrollbehörde anfiicht (sogenannte Präklusion rechtswidriger Ausschreibungsbestimmungen).²¹⁴

Achtung: Bei Beschaffung von Straßenfahrzeugen müssen²¹⁵ zumindest gewisse²¹⁶ betriebsbedingte Energie- und Umweltauswirkungen während der gesamten Lebensdauer berücksichtigt werden. Dies kann entweder

- in der technischen Spezifikation geschehen: betriebsbedingten Energie- und Umweltauswirkungen als Müssenforderung vorsehen, oder
- 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).²¹⁷

■ Vergabe Los 1 Schneeräumfahrzeuge:

Erstes Qualitätskriterium „Betriebsbedingte Energie- und Umweltauswirkungen“. Bewertet wird die Unterschreitung gewisser Emissionsniveaus.²¹⁸

- **Gewichtung: 10%**
[Preis 87%, zweites Qualitätskriterium 3%]
- Energieverbrauch (Kraftstoffverbrauch/Km) - maximal 33 MJ/Liter - 10 Punkte
- CO₂-Emission mg/km - entsprechend/< Euro VI Grenzwert - 5 Punkte
- CO₂-Emission mg/km - 10% unter Euro VI Grenzwert - 10 Punkte
- Stickstoffoxide, NMHC, Partikel - entsprechend/< Euro VI Grenzwerten - 5 Punkte
- Stickstoffoxide, NMHC, Partikel - 10% unter Euro VI Grenzwerten - 10 Punkte

²¹² Jedes die Vergabe vorbereitende Organ des öffentlichen Auftraggebers bzw. dessen vergebende Stelle.

²¹³ Außer eine Billigst- oder Bestbieterermittlung ist unmöglich, dann ist der Widerruf der Ausschreibung zwingend.

²¹⁴ Gemäß § 11 Abs. 2 NÖ VergNG sind Anträge auf Nachprüfung von Ausschreibungsunterlagen binnen 7 Tagen vor Ablauf der Angebotsfrist (bzw. 3 Tagen bei Angebotsfrist von weniger als 15 Tagen) beim UVS NÖ einzubringen. Hinweis: Das NÖ VergNG wird in Kürze novelliert.

²¹⁵ § 80 BVergG: Gilt auch für Miete und Leasing

²¹⁶ Es sind dies Energieverbrauch, CO₂-Emissionen und Emissionen von Stickstoffoxiden, Nichtmethan-Kohlenwasserstoffen und Partikeln.

²¹⁷ Berechnung der Kosten erfolgt gemäß § 80 Abs. 4-7 BVergG.

²¹⁸ Diese müssen jedenfalls unter dem gesetzlichen Emissionsniveau liegen (z.B. nach Euro 6 Norm, die noch nicht in Kraft getreten ist).

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:

- Weniger 10 km: 3 Punkte
- Weniger 20 km: 2 Punkte
- Weniger 30 km: 1 Punkt

■ 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.²¹⁹

- Gewichtung dieses ZK 5% [Preis 85%, erstes Qualitätskriterium 10%]
- Lieferfrist 6 wo: 5 Punkte
- Lieferfrist 10 wo: 3 Punkte
- Lieferfrist 20 wo: 1 Punkt

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.

3.9.4. 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.

3.9.5. 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;²²⁰ bei Aufträgen mit hohem Verkehrsanfall zweckmäßig:

- Rohstofflieferungen (Betreiben Biomasseanlage usw.)
- Abtransport Aushub, Abfall (Ausbaggerung von Teich usw.)

²¹⁹ Um Fahrzeiten und Fahrtkosten der städtischen Sammelfahrzeuge so gering wie möglich zu halten.

²²⁰ § 80 BVergG

- 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

3.10. 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 Euro 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.

3.10.1. Vergabe in Losen²²¹

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 Lose 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 Euro 193.000 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,²²² ist dazu das 48-Fache des

zu leistenden Monatsentgelts anzusetzen. Das ergibt:

1. Rahmenvertrag Restmüll	Euro	200.000
2. Rahmenvertrag Glas und Plastik	Euro	130.000
3. Rahmenvertrag Altpapier	Euro	70.000
Gesamtwert	Euro	400.000

Da es sich dabei um die Beschaffung **gleichartiger²²³ Lieferleistungen** handelt, ist als **geschätzter Auftragswert dieser einzelnen Lose der geschätzte Gesamtwert aller Lose** - somit Euro 400.000 ohne USt - anzusetzen.²²⁴

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 strengeren vergaberechtlichen Bestimmungen** für den Oberschwellenbereich - wie etwa die Pflicht zur EU-weiten Bekanntmachung - zur Anwendung.²²⁵

■ Zweiter Schritt:

Dann prüft die Stadt die Losregelung, um festzustellen, ob nicht ausnahmsweise Verfahren im Unterschwellenbereich gewählt werden können.²²⁶ Voraussetzung dafür:

- a) Der geschätzte Auftragswert des einzelnen Loses (ohne USt) beträgt **weniger als Euro 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 Euro 80.000. Dann prüft die Stadt welche jener Lose, deren geschätzter Auftragswert unter Euro 80.000 liegt, sie darin unterbringen kann (siehe oben Tabelle zum Beispiel: Nur Los 3 Rahmenvertrag Altpapier liegt unter Euro 80.000 und übersteigt damit Euro 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 Unter-

²²³ 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.

²²⁴ § 16 Abs. 4 BVergG

²²⁵ § 16 Abs. 5 BVergG

²²⁶ § 16 Abs. 5 BVergG 2006

²²¹ Siehe genauer dazu unter Punkt 2.1.2.3

²²² § 16 Abs. 2 Z 2 2. Fall BVergG

nehmern vergeben werden.²²⁷

Lose im Unterschwellenbereich: Für Los 3 „Rahmenvertrag Altpapier“ kommen auch folgende Verfahren in Frage:

- a) **Verhandlungsverfahren mit österreichweiter Bekanntmachung** mit mindestens drei Unternehmern,²²⁸ oder
- b) **nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung**,²²⁹ wobei die Stadt mindestens fünf – insbesondere klein- und mittelständische – Unternehmer aus der Region zur Angebotsabgabe einladen darf, oder
- c) Bei Verfahrenseinleitung bis zum 31.12.2010: **Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung**,²³⁰ wobei die Stadt mindestens drei – insbesondere klein- und mittelständische – Unternehmer aus der Region zur Angebotsabgabe eingeladen darf, oder
- d) Bei Verfahrenseinleitung bis zum 31.12.2010: **Direktvergabe**,²³¹ d.h. Vergabe an einen Unternehmer aus der Region ohne Durchführung eines Vergabeverfahrens.

3.10.2. Kurze Teilnahme- und Angebotsfristen

Die Stadt darf zudem **kurze Teilnahme- und Angebotsfristen** wählen. So kann im EU-Oberschwellenbereich die Angebotsfrist²³² im offenen Verfahren auf mindestens 22 Tage verkürzt werden, wenn mindestens 52 Tage vorher²³³ eine jährliche Vorinformation veröffentlicht wird.²³⁴

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 verkürzt werden, 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.²³⁵ Veröffentlicht der Auftraggeber jährliche Vorinformation, so kann im Ergebnis die Angebotsfrist im EU-Oberschwellenbereich sogar 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).²³⁶ 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.²³⁷

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.

3.10.3. 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 Rahmenvertrag 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 - maximal 10 km - 3 Punkte
- Strecke - maximal 20 km - 2 Punkte

Zusätzlich werden auch Emissionswerte der eingesetzten Transportfahrzeuge bewertet:

- CO₂-Emission mg/km -
entsprechend/< Euro VI Grenzwert - 1 Punkt
- CO₂-Emission mg/km -
10% unter Euro VI Grenzwert - 1,5 Punkte
- Stickstoffoxide, NMHC, Partikel -
entsprechend/< Euro VI Grenzwerten -1 Punkt
- Stickstoffoxide, NMHC, Partikel -
10% unter Euro VI Grenzwerten - 1,5 Punkte
(Anmerkung: Technische Prüfung der Beispieldaten erforderlich)

Für das Zuschlagskriterium „Umweltgerechtigkeit der Transportwege“ könnte etwa auch eine **Marge**²³⁸ - 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.

227 § 27 BVergG: Gilt für sämtliche Lose im OSB unabhängig von Höhe des geschätzten Auftragswerts

228 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Loses unter € 193.000 (= Unterschwellenbereich, siehe erster Schritt); § 38 Abs. 1 BVergG

229 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Loses unter € 80.000 (bis 31.12.2010: unter € 100.000); § 37 Z 2 BVergG

230 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Loses unter € 60.000 (bis 31.12.2010: unter € 100.000); § 38 Abs. 2 Z 2 BVergG

231 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Loses unter € 40.000 (bis 31.12.2010: unter € 100.000); § 41 Abs. 2 Z 1 BVergG

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

233 Vor Absendung der Bekanntmachung (§ 61 BVergG)

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

235 § 62 BVergG

236 § 63 BVergG

237 §§ 66 und 67 BVergG

238 § 79 Abs. 3 BVergG

3.10.4. 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.

3.10.5. 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**,²³⁹ wenn kein Bieter innerhalb von sieben Tagen vor Ablauf der Angebotsfrist diese Bestimmung beim zuständigen Vergabekontrollbehörde anfecht (sogenannte Präklusion rechtswidriger Ausschreibungsbestimmungen).²⁴⁰

Zwecks Anfechtung von Ausschreibungsunterlagen muss sich ein Bieter in NÖ (während offener Anfechtungsfrist) zuerst an die **Schlichtungsstelle für öffentliche Aufträge** beim Amt der NÖ Landesregierung wenden. Die Schlichtungsstelle wird binnen vier Wochen eine einvernehmliche Lösung zwischen Bieter und Stadt herbeizuführen versuchen. Die Durchführung dieses Schlichtungsverfahrens ist kostenfrei. Nur in den (seltenen) Fällen, in denen keine Einigung möglich ist, steht es dem Bieter frei, ein formelles Nachprüfungsverfahren beim Unabhängigen Verwaltungssenat Niederösterreich einzuleiten.

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

3.10.6. Weitere Anwendungsmöglichkeiten

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

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.)

3.11. Lieferauftrag Frischlebensmittel - Rahmenvereinbarung im Oberschwellenbereich

Eine Krankenanstalt will die Belieferung von zwei Kantinen sowie eines Cafés mit Frischlebensmitteln für die Dauer von zwei Jahren vergeben. Kosten insgesamt ca. Euro 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.

3.11.1. Vergabe in Losen²⁴¹

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 Lose 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 1 Kantine Nord Backwaren/Milchprodukte	Euro	120.000
Los 2 Kantine Nord Gemüse/Obst	Euro	110.000
Los 3 Kantine Süd Backwaren/Milchprodukte	Euro	130.000
Los 4 Kantine Süd Gemüse/Obst	Euro	90.000
Los 5 Café Backwaren/Milchprodukte	Euro	55.000
Los 6 Café Gemüse/Obst	Euro	35.000
Geschätzter Gesamtwert	Euro	540.000

Um eine Vielzahl an Unternehmen zu erreichen, soll je Los eine **Rahmenvereinbarung** mit je einem Unternehmer²⁴² 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.

²³⁹ Außer eine Billigst- oder Bestbieterermittlung ist unmöglich, dann ist der Widerruf der Ausschreibung zwingend.

²⁴⁰ Gemäß § 11 Abs. 2 NÖ VergNG sind Anträge auf Nachprüfung von Ausschreibungsunterlagen binnen 7 Tagen vor Ablauf der Angebotsfrist (bzw. 3 Tagen bei Angebotsfrist von weniger als 15 Tagen) beim UVS NÖ einzubringen. Hinweis: Das NÖ VergNG wird in Kürze novelliert.

²⁴¹ Siehe genauer dazu unter Punkt 2.1.2.3.

²⁴² Eine Rahmenvereinbarung ist eine Vereinbarung ohne Abnahmeverpflichtung, durch welche die Bedingungen für die Aufträge festgelegt werden (siehe § 23 Abs. 7 BVerfG).

■ **Erster Schritt:**

Zuerst ist festzustellen, ob der **geschätzte Auftragswert aller Lose** den Schwellenwert von Euro 193.000 (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,²⁴³ 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 **gleichartiger**²⁴⁴ **Lieferleistungen** handelt, ist als **geschätzter Auftragswert dieser einzelnen Lose der geschätzte Gesamtwert aller gleichartigen Lose** - somit für die Lose Backwaren/Milch Euro 305.000 und für die Lose Gemüse/Obst Euro 235.000 anzusetzen.²⁴⁵

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 strengeren vergaberechtlichen Bestimmungen** für den Oberschwellenbereich - wie etwa die Pflicht zur EU-weiten Bekanntmachung - zur Anwendung.²⁴⁶

■ **Zweiter Schritt:**

Dann prüft die Krankenanstalt die Losregelung²⁴⁷ 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 Euro 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 Euro 61.000. Dann prüft die Krankenanstalt welche jener Lose, deren geschätzter Auftragswert unter Euro **80.000** liegt, sie darin unterbringen kann (siehe oben Tabelle zum Beispiel: Nur das Los 5 Café Backwaren/Milchprodukte liegt unter Euro 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 Euro 47.000. Dann prüft die Krankenanstalt, welche jener Lose, deren geschätzter

Auftragswert unter Euro **80.000** liegt, sie darin unterbringen kann (siehe oben Tabelle zum Beispiel: Nur das Los 6 Café Gemüse/Obst liegt unter Euro 80.000 und kann auch in den 20% untergebracht werden).

Folge: Nur das Los 5 Café Backwaren/Milchprodukte kann von den gleichartigen Losen Backwaren/Milchprodukte und nur das Los 6 Café 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 Rahmenvereinbarung zu den Losen 1 bis 4 kann im **offenen** (ohne zahlenmäßige Teilnehmerbeschränkung) oder im **nicht offenen Verfahren mit EU-weiter Bekanntmachung** mit mindestens fünf Unternehmern vergeben werden.²⁴⁸

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.²⁴⁹

Lose im Unterschwellenbereich: Die restlichen Lose (Los 5 „Café Backwaren/Milchprodukte“ und Los 6 „Café Gemüse/Obst“) kann auch in einem **Verhandlungsverfahren mit österreichweiter Bekanntmachung** mit mindestens drei Unternehmern vergeben werden.²⁵⁰

3.11.2. 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“:**

Erstes 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 wie möglich sein soll.

- **Gewichtung dieses ZK: 5%** [Gewichtung Preis: 92%, zweites Qualitätskriterium 3%]
- Bewertet wird die Strecke zwischen Produktionsbetrieb und Lieferort
- < 15 km = 5 Punkte
- < 35 km = 2 Punkte

243 § 15 Abs. 1 Z 2 BVerG

244 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 einheitlichem oder gleichen oder ähnlichem Verwendungszweck dienen.

245 § 15 Abs. 3 BVerG. Erreicht der geschätzte Gesamtwert als Auftragswert den Schwellenwert hingegen nicht, so gelten die Bestimmungen des BVerG für die Vergabe von Lieferaufträgen im USB (§ 15 Abs. 5 BVerG)

246 § 15 Abs. 4 BVerG

247 § 15 Abs. 4 BVerG 2006

248 § 27 BVerG: Gilt für sämtliche Lose im OSB unabhängig von Höhe des geschätzten Auftragswertes

249 § 32 BVerG

250 § 40 BVerG: Geschätzter Auftragswert des einzelnen Loses unter € 193.000 (= Unterschwellenbereich, siehe erster Schritt); § 38 Abs. 1 BVerG

Zweites Qualitätskriterium: „Beschäftigung von Personen im Ausbildungsverhältnis“: Es wird die Beschäftigung von Personen im Ausbildungsverhältnis (insb. 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.
- Mehr als 2 Personen: 2 Punkte
- 1 Person: 1 Punkt

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.

3.11.3. 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.

3.11.4. 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!

3.12. Bewachung von Amtsgebäuden - Nicht prioritärer Dienstleistungsauftrag

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

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

3.12.1. Geschätzter Auftragswert und Vergabeverfahren

■ Erster Schritt:

Zuerst ist festzustellen, ob eine so genannte „nicht prioritäre“ Dienstleistung²⁵¹ 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.²⁵²

■ 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.²⁵³ Der geschätzte Auftragswert beträgt daher Euro 120.000 (und liegt damit im EU-Unterschwellenbereich²⁵⁴).

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 ist, falls der Auftrag voraussichtlich nur für Unternehmer in der Region interessant ist.

3.12.2. Zuschlagskriterien

Um die regionalen Unternehmer verstärkt einzubeziehen

251 § 6 iVm Anhang IV Kat 23 BVergG.

252 § 141 BVergG.

253 § 16 Abs. 2 Z 2 BVergG.

254 Schwellenwert für Liefer- und Dienstleistungsaufträge: € 193.000 ohne USt

hen, können bei Wahl des Bestbieterprinzips neben dem Preis **geeignete Zuschlagskriterien mit entsprechender Gewichtung** festgelegt werden.

■ Vergabe des Auftrages:

Erstes Zuschlagskriterium „**Einsatzzeit**“: Es wird die Einsatzzeit für stillen Alarm bewertet, die so kurz wie 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.
- < 15 min = 5 Punkte
- < 25 min = 2 Punkte

Zweites 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%]:
- CO₂-Emission mg/km - entsprechend/< Euro VI Grenzwert - 1 Punkt
- CO₂-Emission mg/km - 10% unter Euro VI Grenzwert - 1,5 Punkte
- Stickstoffoxide, NMHC, Partikel - entsprechend/< Euro VI Grenzwerten - 1 Punkt
- Stickstoffoxide, NMHC, Partikel - 10% unter Euro VI Grenzwerten - 1,5 Punkte (Anmerkung: Technische Prüfung der Beispielsdaten 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.

3.12.3. 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.

3.12.4. 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)

3.13. 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. Euro 2,5 Mio. ohne USt.

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

3.13.1. Gewerkweise Vergabe und Wahl des Verfahrens

Zuerst ist festzustellen, ob es sich bei der zu vergebenen Leistung um eine sogenannte **Sektorentätigkeit**²⁵⁵ 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.²⁵⁶

Folge: Die Vergabe folgt daher einem (im Vergleich zum so genannten klassischen Bereich des BVergG) **vereinfachten Vergaberegime**.²⁵⁷

■ Erster Schritt:

Der Gemeinde wird für die **einzelnen Gewerke** des Bau-

255 § 168 Abs. 1 Z 1 BVergG
 256 §§ 167-172 BVergG
 257 3. Teil des BVergG

vorhabens (Baumeister, Heizungs- und Lüftungstechnik, Elektroinstallationen,) jeweils einen gesonderten Auftrag (Los²⁵⁸) vergeben, da besonders klein- und mittelständische Unternehmen der Region zum Zuge kommen sollen.

Baumeister	Euro	1.500.000
Heizungs- und Lüftungstechniker	Euro	910.000
Elektroinstallationen	Euro	90.000
Geschätzter Gesamtwert	Euro	2.500.000

Zunächst stellt die Gemeinde fest, ob der geschätzte Gesamtwert aller für dieses Bauvorhaben²⁵⁹ erforderlichen Gewerke den Wert von Euro 4.845.000 ohne USt (Grenze für EU-Oberschwellenbereich) erreicht oder nicht. Dies ist hier mit geschätzten Euro 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.²⁶⁰ D.h., dass etwa eine nur regionale Bekanntmachung ausreichend ist.²⁶¹

Hinweis: Beachte, dass im (hier nicht einschlägigen) Oberschwellenbereich auch für Sektorentätigkeiten eine Losregelung besteht,²⁶² 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.²⁶³ Folgende Verfahren kommen daher für folgende Lose in Frage:

- Alle Gewerke: **Verhandlungsverfahren mit lokaler Bekanntmachung** mit mindestens drei Unternehmern²⁶⁴
- Gewerk Elektroinstallationen bei Verfahrenseinleitung bis zum 31.12.2010: **Direktvergabe**²⁶⁵

3.13.2. Zuschlagskriterien

Um die regionalen Unternehmer verstärkt einzubeziehen, können bei Wahl des Bestbieterprinzips neben dem Preis geeignete Zuschlagskriterien mit entsprechen-

258 § 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).

259 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 ist demnach durch die drei Einheiten Ort, Zeit und Handlung eingegrenzt.

260 § 182 Abs. 4 BVergG

261 § 200 BVergG

262 § 182 Abs. 3 BVergG

263 § 182 Abs. 4 letzter Satz BVergG

264 § 200 BVergG

265 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter € 60.000 bzw. bis 31.12.2010 unter € 100.000 (§ 201 BVergG)

der Gewichtung festgelegt werden.

■ 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 wie 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.
- < 30 min = 3 Punkte
- < 60 min = 2 Punkte
- < 120 min = 1 Punkt

■ 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
- 15 Jahre = 2 Punkte
- < 10 Jahre = 1 Punkte

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.

3.13.3. 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.

3.13.4. 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

3.14. Ausbesserung Straßenbelag - Dringender Bauauftrag im Unterschwellenbereich

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

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

3.14.1. 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 Betreibung eines Verkehrsnetzes etwa für Verkehrsleistungen auf Schienen,²⁶⁶ nicht aber für öffentliche Straßen, die auch dem Individualverkehr dienen.²⁶⁷

■ 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 Euro 4.845.000 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.

■ Zweiter Schritt:

Dann stellt die Stadt fest, nach welchem Verfahren der Auftrag vergeben werden kann (auch²⁶⁸):

- a) **nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung**, wobei die Stadt (mindestens) fünf – insbesondere klein- und mittelständische – Unternehmer aus der Region zur Angebotsabgabe einladen darf,²⁶⁹ oder
- b) **Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung**, wobei die Stadt (mindestens) drei – insbesondere klein- und mittelständische – Unternehmer aus der Region zur Angebotsabgabe einladen darf,²⁷⁰ oder
- c) bei Verfahrenseinleitung bis zum 31.12.2010: **Direktvergabe**, d.h. Vergabe an einen Unternehmer aus der Region ohne Durchführung eines Vergabeverfahrens.²⁷¹

Aufgrund der **Dringlichkeit** kann die Stadt dabei sogar bei Verfahren nach a) und b) die **Mindestangebotsfristen und die Teilnahmefristen** verkürzen.²⁷² Das bedeutet, dass der Auftrag ohne Einhaltung von Mindestfristen vergeben werden kann.

3.14.2. 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 Deponie bzw. Abtransport und Einsatzort, umso höher die Punktezahl:

- **Gewichtung dieses ZK:** 2% [Gewichtung Preis: 98%]
- Angebot mit niedrigstem Tonnenkilometerwert: 2 Punkte
- Angebot mit zweitniedrigstem Tonnenkilometerwert: 1 Punkt

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.

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

269 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter Euro 120.000 bzw. bis 31.12.2010 unter Euro 1 Mio (§ 37 Abs. 1 BVergG)

270 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter Euro 80.000 bzw. bis 31.12.2010 unter Euro 100.000 (§ 38 Abs. 2 Z 1 BVergG)

271 Der Unternehmer muss gem § 41 Abs. 4 BVergG allerdings befugt, leistungsfähig und zuverlässig sein. Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter Euro 40.000 bzw. bis 31.12.2010 unter Euro 100.000.

272 § 67 BVergG

266 § 169 Abs. 1 BVergG

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

3.14.3. Leistungskriterien

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

3.14.4. 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

4.1. Ab wann müssen Leistungen zusammen gerechnet werden?

Vorweg ist darauf hinzuweisen, dass die Wahl einer Berechnungsmethode und die Aufteilung des Beschaffungsvolumens nicht mit dem Hintergrund gewählt werden dürfen, das BVergG²⁷³ zu umgehen.

Bei der Berechnung des geschätzten Gesamtauftragswertes sind **alle zum Vorhaben gehörigen Leistungen einschließlich Optionen²⁷⁴ und Vertragsverlängerungen mit einzubeziehen.**

Für den Auftraggeber stellt sich die Frage, was ein „Vorhaben“ umfasst, wann Aufträge nun zusammen gerechnet gehören und wann sie separat berechnet werden dürfen.

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 Leistung ist, also ob die Vergabe letztlich im Ober- oder Unterschwellenbereich liegt. Danach richten sich die Fristen, Publizitätsvorschriften und Verfahren, die gewählt werden müssen (vgl. aber auch die Kleinlosregelung im Oberschwellenbereich unter 2.1.1.3. und 2.1.2.3.).

Diese zusammengerechnete Leistung - das Vorhaben - darf wie in der Loseileilung unter 2.1. beschrieben in Losen oder auch getrennt und mit zeitlichem Abstand ausgeschrieben werden. Bei zusammengehörenden Leistungen ist immer von der Gesamtsumme des ganzen Auftrags auszugehen. Zur Schätzung des Gesamtauftragswertes siehe 2.1. „Ermittlung des Gesamtauftragswertes“ und 4.1. „Ab wann müssen Leistungen zusammen gerechnet werden“.

Das Gesetz sieht vor, dass bei **Bauaufträgen** ein Bauwerk als Einheit zu betrachten ist, sobald sich das durch seine technische und wirtschaftliche Funktion ergibt. Sobald es eine Einheit ergibt, sind die Leistungen zusammenzurechnen. Getrennte Bauwerke, die nicht zusammenzurechnen sind, sind laut Judikatur „selbstständig funktionsfähig in einem zeitlichen Abstand ausgeschrieben und errichtet sowie eigenständig geplant²⁷⁵.“ Ähnlich hat der VfGH bei der Zusammenrechnung von funktionell zwar zusammen gehörenden, aber technisch voneinander unabhängigen Bauabschnitten eines Kanalnetzes entschieden.²⁷⁶

Bei **Lieferaufträgen** wird zur Berechnung das gesamte während der Vertragsdauer voraussichtlich zu leistende Entgelt herangezogen - sofern der Vertrag befristet ist. Weiß der Auftraggeber nicht genau, für wie lange er einen Vertrag abschließen möchte bzw. handelt es sich um einen unbefristeten Vertrag, ist eine andere Berechnungsmethode heranzuziehen. Hier berechnet sich die

Gesamtsumme nach dem 48-Fachen des voraussichtlich zu leistenden Monatsentgelts.

Bei Lieferaufträgen, die regelmäßig wiederkehren, ist entweder der tatsächliche Gesamtwert des vorangegangenen Jahres oder der geschätzte Gesamtwert der folgenden zwölf Monate zu berechnen.

„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 folgendermaßen²⁷⁷: „... wenn von einem im wesentlichen einheitlichen Bieterkreis nach gleichen Fertigungsmethoden aus vergleichbaren Stoffen Erzeugnisse hergestellt werden, die einem im Wesentlichen einen einheitlichen Verwendungszweck dienen.“

Bei **Dienstleistungsaufträgen** gilt eine ganz ähnliche Berechnungsmethode wie bei Lieferaufträgen. Bei befristeten Verträgen, die höchstens 48 Monate lang laufen, wird der geschätzte Gesamtauftragswert für die Laufzeit des Vertrages herangezogen. Verträge, die länger als 48 Monate laufen bzw. unbefristete Verträge, berechnen sich aus dem 48-Fachen des monatlichen Entgelts.

Bei Dienstleistungsaufträgen, die regelmäßig wiederkehren, ist entweder der tatsächliche Gesamtwert des vorangegangenen Jahres oder der geschätzte Gesamtwert der folgenden zwölf Monate zu berechnen.

Eine Rechtsprechung zur Zusammenrechnung von Dienstleistungsaufträgen wie bei den Bau- und Lieferaufträgen gibt es bislang nicht.

4.2. 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 von „unbefristeten Verträgen oder unklarer Vertragsdauer.“

Nach einer Entscheidung des Europäischen Gerichtshofes sind unbefristete Verträge grundsätzlich nicht EU-vergaberechtswidrig²⁷⁸. In der Bewertung des Einzelfalles wird jedenfalls stark auf den Inhalt der zu verrichtenden Leistung abzustellen sein.

Es gibt aber eine Empfehlung des Rechnungshofes²⁷⁹, nach der bei mehr als 10 Jahre alten Verträgen Richtangebote einzuholen und Neuvergaben durchzuführen sind, um die Angemessenheit der Kosten sicherzustellen.

273 Erklärung siehe Glossar: BVergG

274 Erklärung siehe Glossar: Option

275 VfSlg 17 390/2004

276 VfGH B 1160, 1161/00-8

277 BVA 28.12.1995, N-12/95-10

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

279 Wahrnehmungsbericht 2008/5, 26

4.3. Kann der Auftraggeber nach Ende der Angebotsfrist noch etwas an seiner Ausschreibungsunterlage ändern?

■ Allgemeines

Unter Bindung an die sogenannten Präklusionsfristen können vom Bieter bestimmte Entscheidungen bei der zuständigen Vergabenachprüfungsstelle angefochten werden. (z.B. die Angebotsunterlage, das Ausscheiden des Bieters, die Zuschlagsentscheidung²⁸⁰)

Sind diese Fristen abgelaufen, ist eine Anfechtung dieser Entscheidungen nicht mehr möglich.

■ Bindungswirkung der Ausschreibung

Diese strenge Fristenregelung ergibt auch für den Auftraggeber weitreichende Konsequenzen bei seiner Bindung an die Ausschreibung:

Sobald die Präklusionsfrist vorbei ist, kann der Bieter die Ausschreibungsunterlage nicht mehr anfechten. Sie wird 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. Drastisch formuliert heißt das, der Auftraggeber ist auch bei Unsinnigkeiten in der Ausschreibungsunterlage trotzdem an diese gebunden.

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

■ Präklusionsfristen

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

■ Auszug aus dem BVergG²⁸¹

Auskunftsfristen

§ 58 Abs. 2 BVergG 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 ist eine Ausnahme unter den Verfahrenstypen, weil - wie der Name sagt - im Verfahren verhandelt werden kann. Hier können Verfahrensbedingungen geändert werden, wenn die Änderung in Einklang mit den Vergabepinzipien steht (Gleichbehandlungsgebot, Transparenzgebot etc.²⁸²). 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 Zuschlagskriterien²⁸³.

Dieser Punkt ist eng verknüpft mit 5.1. - Gute Kommunikation zwischen Bietern und Auftraggeber. Wir empfehlen deshalb, in diesem Zusammenhang auch 5.1. zu lesen.

4.4. Ist eine Ausschreibung zur Markterkundung zulässig?

Jeder Ausschreibung eines öffentlichen Auftraggebers muss eine Kostenermittlung für den geschätzten Auftragswert vorangehen. **Es ist unzulässig, ein Vergabeverfahren nur 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. Die Ermittlung des Gesamtauftragswertes ist unter 2.1. - Ermittlung des Gesamtauftragswertes 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 ungerechtfertigt widerruft - den Bietern vermutlich schadenersatzpflichtig werden.

280 Erklärung siehe Glossar: Zuschlagsentscheidung

281 Erklärung siehe Glossar: BVergG

282 Erklärung siehe Glossar: Gleichbehandlungsgebot, Transparenzgebot

283 Erklärung siehe Glossar: Auswahlkriterien, Eignung und Zuschlagskriterien

■ Auszug aus dem BVergG²⁸⁴

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 Zuschlag²⁸⁵ 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. Der Auftraggeber hat in diesem Fall den Bietern nur die Angebotskosten zu ersetzen.

284 Erklärung siehe Glossar: BVergG
 285 Erklärung siehe Glossar: Zuschlag

„Vergabehoppalas“ - worauf im Verfahren geachtet werden sollte

5

Das Vergaberecht möchte mit seinen oft starren Bestimmungen die absolute Gleichheit und Vergleichbarkeit von Angeboten sicherstellen. Damit hat es sich mit der Zeit aber auch zu einer komplexen Materie entwickelt, in der das Durchblicken vor allem für Betriebe, die nicht ständig damit zu tun haben, schwierig geworden ist. Dadurch kommt es auch oft zu Entscheidungen, die auf den ersten Blick nur schwer nachvollziehbar sind. Bei genauem Hinschauen werden aber auch die Hintergründe einer harten Entscheidung klar:

Ein Bieter reicht z.B. ein nicht unterschriebenes Angebot ein. Durch eine nach Fristende eingereichte Unterschrift erlangt der betroffene Bieter²⁸⁶ einen Vorteil gegenüber seinen Konkurrenten: Er kann so vielleicht mehr Informationen in Erfahrung bringen, länger über die Preisgestaltung in seinem Angebot nachdenken und gewinnt einen Wettbewerbsvorteil. Genau das will das Vergaberecht aber vermeiden und deshalb wäre dieses Unternehmen auszuschneiden.

Um den „Aha-Effekt“ zu vermeiden, haben wir für Sie die häufigsten Missverständnisse und Fehler vorgestellt.

5.1. Gute Kommunikation zwischen Bietern und Auftraggeber

Diesen Punkt kann man gar nicht oft genug hervorheben! Gerade in der Ausschreibungsphase, vor Abgabe eines Angebots ist die gute Kommunikation sehr wichtig.

Beispiel: Das Unternehmen stolpert beim Durchlesen einer Ausschreibung über eine unklare Bestimmung, die Ausschreibung ist technisch nicht wie gefordert durchführbar oder widerspricht den gängigen Normen (z.B. Baunormen). Statt Verzicht auf Beteiligung an oder Anfechtung der Ausschreibung, ist ein Nachfragen bei der ausschreibenden Stelle ratsam. **Deshalb sind Bieter zum Nachfragen zu motivieren.** Aber auch für den Auftraggeber ist eine Klarstellung von Nutzen (siehe 4.3.).

■ Anfragemodus

Fragen sollten immer **schriftlich** gestellt werden. Die Antwort der gestellten Frage geht anonymisiert auch den anderen Bietern zu. Damit ist der gleiche Informationsstand aller Bieter gewährleistet.

Achtung: Nach dem BVergG²⁸⁷ dürfen nur minder bedeutsame Angelegenheiten telefonisch erledigt werden. Mündliche Auskünfte des Auftraggebers sind unwirksam und führen zu keiner Ausschreibungsänderung.

Fehler geschehen nicht absichtlich. Sehr oft können ein Nachfragen und die darauffolgende Korrektur Komplikationen vermeiden. Folge sind eine inhaltlich gute Ausschreibung und zufriedene Auftraggeber und Bieter.

Achtung: Ergibt sich aus einer Anfrage eine erforderliche Berichtigung, ist der Auftraggeber zu einer Änderung der Ausschreibung verpflichtet. Ist die Änderung tiefgreifend, ist die Angebotsfrist entsprechend zu verlängern! Nur so können Bieter entsprechend darauf reagieren.

■ Auszug aus dem BVergG²⁸⁸

Allgemeine Regel bei der Anbotslegung

§ 106 BVergG (6) „Ist aus der Sicht eines Unternehmers eine Berichtigung der Ausschreibung oder der Ausschreibungsunterlagen erforderlich, so hat er dies umgehend dem Auftraggeber mitzuteilen. **Der Auftraggeber hat erforderlichenfalls eine Berichtigung gemäß § 90 durchzuführen.**“

Berichtigung der Ausschreibung

§ 90 BVergG (1) Werden während der Angebotsfrist Änderungen der Ausschreibung erforderlich, so sind die Ausschreibungsunterlagen und erforderlichenfalls auch die Bekanntmachung²⁸⁹ zu berichtigen und die Angebotsfrist erforderlichenfalls entsprechend zu verlängern. (2) Ist eine Berichtigung der Ausschreibungsunterlagen erforderlich, so ist allen Bewerbern oder Bietern die Berichtigung nachweislich zu übermitteln. Ist dies nicht möglich, so ist die Berichtigung in gleicher Weise wie die Ausschreibung bekannt zu machen.

5.2. Änderungen im Leistungsverzeichnis

Der Kern fast jeder Ausschreibung ist ein Leistungsverzeichnis. In diesem wird anhand technischer Spezifikationen der Leistungsgegenstand festgelegt. Die Qualität dieser Spezifikationen bestimmt auch die Qualität des am Ende zustande kommenden Vertrags! Das Leistungsverzeichnis bietet die Grundlage für die Angebote der Bieter, bei Ausarbeitung haben diese strikt den Vorgaben des Leistungsverzeichnisses zu folgen. Bei schwer umschreibbaren Aufträgen wie geistigen Dienstleistungen ist die Formulierung des Auftragsziels ausreichend. (siehe auch 2.5.)

Ein abweichendes Angebot muss vom Auftraggeber ausgeschieden werden. Deshalb ist es von den Bietern unbedingt zu vermeiden, das Leistungsverzeichnis zu ändern. Das bedeutet, dass Positionen im Leistungsverzeichnis weder durchgestrichen, ergänzt oder abgeän-

286 Erklärung siehe Glossar: Bieter
287 Erklärung siehe Glossar: BVergG

288 Erklärung siehe Glossar: BVergG
289 Erklärung siehe Glossar: Bekanntmachung

dert werden dürfen! Ist ein Bieter der Meinung, dass eine Position nicht gebraucht wird, wird er den Auftraggeber informieren. Wenn der Einwand berechtigt ist, hat dieser dafür zu sorgen, dass die Ausschreibung entsprechend geändert wird.

Eine Änderung des Leistungsverzeichnisses kann nie mündlich, z.B. per Telefon, zugesagt werden. Die Änderungen sind erst wirksam, wenn das Leistungsverzeichnis vom Auftraggeber geändert wurde und -entsprechend dem Grundsatz der Gleichbehandlung aller Bieter- diesen die Änderungen allen Bietern bekannt gegeben wurden.

■ **Auszug aus dem BVergG²⁹⁰**

Preise im Leistungsverzeichnis

§ 108 BVergG (1) *Jedes Angebot muss insbesondere enthalten: 4. die Preise samt allen geforderten Aufgliederungen und den allenfalls notwendigen Erläuterungen; im Leistungsverzeichnis oder im Kurzleistungsverzeichnis sind die Preise an den hierzu bestimmten Stellen einzutragen; wird für eine Position kein Preis ausgeworfen, so ist dies im Angebot zu erläutern.*

Ausscheiden von Angeboten

§ 129 BVergG (1) *Vor der Wahl des Angebotes für die Zuschlagsentscheidung²⁹¹ hat der Auftraggeber auf Grund des Ergebnisses der Prüfung folgende Angebote auszuschneiden: 7. den Ausschreibungsbestimmungen widersprechende Angebote, Teil-, Alternativ- und Abänderungsangebote, wenn sie nicht zugelassen wurden, nicht gleichwertige Alternativ- oder Abänderungsangebote und Alternativangebote, die die Mindestanforderungen nicht erfüllen, sowie fehlerhafte oder unvollständige Angebote, wenn deren Mängel nicht behoben wurden oder nicht behebbar sind.*

5.3. Das Begleitschreiben

Häufig fügen Bieter²⁹² Ihrem Angebot ein sogenanntes Begleitschreiben bei. Der Inhalt variiert dabei. Manche Begleitschreiben enthalten reine Höflichkeitsformeln, andere beschreiben die Leistungsfähigkeit des Unternehmens näher oder erläutern technische Details.

Doch was wenig bekannt ist: Ein Begleitschreiben kann erhebliche rechtliche Konsequenzen haben. Nach der Rechtsprechung ist es ein Bestandteil des Angebots - sind Erklärungen enthalten, die eine Änderung der Ausschreibung bewirken, ist es zwingend auszuschneiden. Das gilt in jedem Fall, mag die Änderung auch noch so klein sein.

Begleitschreiben schaffen oft mehr Probleme, als sie Sinn machen. Will der Bieter nicht auf ein Begleitschreiben verzichten, sollte er sich daher auf reine Höflichkeitsformeln beschränken. Bei Unklarheiten in den Ausschreibungsbestimmungen ist vom Fragerecht Gebrauch zu machen, statt zu versuchen, im Begleitschreiben aufzuklären. Darauf sollte der Auftraggeber in seiner Ausschreibungsunterlage hinweisen.

Beispiel für ein Begleitschreiben: „Anbei übermitteln wir Ihnen unser Angebot. Wir würden uns freuen, Ihr Vorhaben in Ihrem Auftrag umsetzen zu dürfen.“

■ **Besondere Stolperfälle Allgemeine Geschäftsbedingungen**

Das Begleitschreiben wird von Firmen häufig auf typischem Firmenpapier mit den Inhalten Briefkopf, Bankverbindung, Logo etc. gedruckt und dann dem Angebot beigelegt. Hier lauert eine besondere Gefahr: Der Verweis auf bzw. der Abdruck der allgemeinen Geschäftsbedingungen auf der Dokumentenrückseite. Diese allgemeinen Geschäftsbedingungen bewirken eine Abänderung der Angebotsbestimmungen! Ein Angebot, das auf diese verweist, ist zwingend auszuschneiden. Das ist ärgerlich, da auf einen kleinen Absatz am Briefpapier leicht vergessen werden kann. Das Unternehmen hat umsonst ein Angebot gelegt und der Auftraggeber verliert einen potentiellen Billigst- oder Bestbieter. Damit es nicht soweit kommt:

- ... sollte das Unternehmen beim Ausdruck des Begleitschreibens kein Firmenpapier verwenden (**Hinweis** in der Ausschreibungsunterlage)
- ... kann der Auftraggeber in seiner Ausschreibungsunterlage eine Bestimmung einfügen, in der festgehalten wird, dass „Verweise des Unternehmens auf AGB und Ähnliches keine Geltung haben“.

■ **Auszug aus dem BVergG²⁹³**

Ausscheiden von Angeboten

§ 129 Abs. 1 Z 9 BVergG (Text siehe Punkt „Änderungen im Leistungsverzeichnis“)

5.4. Subunternehmer²⁹⁴

Der Bieter darf Teile der Leistung an andere Betriebe, sogenannte Subunternehmer, weitergeben. Dies ist vor allem dann der Fall, wenn es sich um einen größeren Auftrag handelt oder wenn der Bieter selbst nicht über die geforderte Leistungsfähigkeit verfügt. Der Auftraggeber hat in den Ausschreibungsunterlagen festzuhalten, ob nur Subunternehmer, die wesentliche Auftrags-

290 Erklärung siehe Glossar: BVergG

291 Erklärung siehe Glossar: Zuschlagsentscheidung

292 Erklärung siehe Glossar: Bieter

293 Erklärung siehe Glossar: BVergG

294 siehe auch Definition in der ÖNORM 2120, 3.14.: **Subunternehmer:** Unternehmer, der Teile der an den Auftragnehmer übertragenen Leistung ausführt und vertraglich an den Auftragnehmer gebunden ist. [...] Die bloße Lieferung von Materialien oder Bestandteilen, die zur Erbringung einer Leistung erforderlich ist, stellt keine Subunternehmerleistung dar.

teile erbringen sollen, vom Bieter bekannt zu geben sind, oder alle.

Will der Auftraggeber diese wesentlichen Teile konkretisieren, kann er zur Beschreibung eine Prozentangabe wählen. (z.B. 10% des Auftragswertes)

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

Weitere Informationen zum Subunternehmer siehe auch 2.10.

5.4.1. „Erforderliche“ Subunternehmer

Achtung: Der erforderliche Subunternehmer muss unbedingt bei Abgabe des Angebots/Teilnahmeantrags (im Verhandlungsverfahren) bekannt gegeben werden! Die Rede ist von den Subunternehmern, die der Bieter aus Gründen der Eignung²⁹⁵ benötigt.

Die Verfügbarkeitserklärung (Nachweis, dass der Betrieb über die Leistung des Subunternehmers verfügen kann) muss dem Angebot beigegeben sein. Ein Nachbringen dieser Erklärung ist nicht mehr möglich. 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 immer über die entsprechende Eignung verfügen (die für seinen Leistungsteil erforderlich ist)!

Die Weitergabe des gesamten Auftrags an Subunternehmer ist übrigens unzulässig - derartige Angebote sind zwingend auszuschneiden. Ausgenommen sind die Weitergabe von Kaufverträgen sowie die Weitergabe an verbundene Unternehmen.

Die erforderlichen Subunternehmer muss der Bieter in jeden Fall angeben, da er sich auf deren Eignung²⁹⁶ stützt. Sonstige Subunternehmer braucht er nur anzugeben, wenn der Auftraggeber die Auflistung der Subunternehmer nicht auf wesentliche Leistungsteile einschränkt.

5.4.2. „Sonstige“ Subunternehmer

Der Bieter²⁹⁷ bedient sich eines Subunternehmers, obwohl er selbst über die geforderte Eignung verfügt. Ein Beispiel: Ein Unternehmen benötigt zur Erfüllung eines Auftrags Kräne. Er selbst verfügt über die nötigen Kräne, möchte jedoch einen Subunternehmer benennen, falls es ihm zum Leistungszeitpunkt an einem Kran fehlt.

Hier muss der Bieter den Subunternehmer nicht bereits bei Legung des Angebots benennen, sofern der Auftraggeber auf die Nennung nicht wesentlicher Subunternehmer verzichtet hat. Achtung: „sonstige“ Subunternehmer

für wesentliche Leistungsteile sind zu nennen!

Er verfügt selbst über die ausreichende Befugnis. Allerdings muss der nicht notwendige Subunternehmer dem Auftraggeber vor Leistungserbringung genannt werden und bedarf der Zustimmung des Auftraggebers!

5.4.3. Lieferanten

Lieferanten sind keine Subunternehmer im Sinne des Vergaberechts - sie müssen die Betriebe im Angebot nicht angeben. Umgekehrt kann sich das Unternehmen auch nicht auf deren Befugnis stützen.

■ Auszug aus dem BVergG²⁹⁸

Subunternehmerleistungen - Weitergabe des gesamten Auftrags, Einschränkung des Subunternehmer nachweises auf wesentliche Teile des Auftrags

§ 83 BVergG (1) Die Weitergabe des gesamten Auftrages ist unzulässig, ausgenommen hiervon sind Kaufverträge sowie die Weitergabe an verbundene Unternehmen. (2) Der Auftraggeber hat in den Ausschreibungsunterlagen festzulegen, ob nur die wesentlichen Teile des Auftrages, die der Bieter jedenfalls oder möglicherweise im Wege von Subaufträgen an Dritte zu vergeben beabsichtigt, bekannt zu geben sind. (3) Die Weitergabe des gesamten Auftrages oder von Teilen der Leistung ist nur insoweit zulässig, als der Subunternehmer die für die Ausführung seines Teiles erforderliche Befugnis, Leistungsfähigkeit sowie die berufliche Zuverlässigkeit besitzt.

Nachweis der Eignung durch einen Subunternehmer

§ 76 BVergG Zum Nachweis der erforderlichen Leistungsfähigkeit oder Befugnis kann sich ein Unternehmer für einen bestimmten Auftrag auf die Kapazitäten anderer Unternehmer ungeachtet des rechtlichen Charakters der zwischen ihm und diesen Unternehmern bestehenden Verbindungen stützen. In diesem Fall muss er den Nachweis erbringen, dass ihm für die Ausführung des Auftrages die bei den anderen Unternehmern im erforderlichen Ausmaß vorhandenen Mittel auch tatsächlich zur Verfügung stehen.

Beilage der Verfügungserklärung über den Subunternehmer im Angebot

§ 108 BVergG²⁹⁹ (1) Jedes Angebot muss insbesondere enthalten: 2. Bekanntgabe der Subunternehmer, auf deren Kapazitäten sich der Bieter zum Nachweis seiner Eignung³⁰⁰ 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

295 Erklärung siehe Glossar: Eignung

296 Erklärung siehe Glossar: Eignung

297 Erklärung siehe Glossar: Bieter

298 Erklärung siehe Glossar: BVergG

299 Erklärung siehe Glossar: BVergG

300 Erklärung siehe Glossar: Eignung

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 sind im Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung³⁰¹ und im nicht offenen Verfahren mit vorheriger Bekanntmachung schon im Teilnahmeantrag (da zweistufiges Verfahren) bekannt zu geben.

§ 103 BVergG (3) Benötigt der Unternehmer Subunternehmer, um die erforderliche Leistungsfähigkeit oder Befugnis nachzuweisen, so hat er die in Frage kommenden Subunternehmer bereits mit dem Teilnahmeantrag bekannt zu geben.

.....
301 Erklärung siehe Glossar: Bekanntmachung

■ 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. In den einzelnen Verfahren sind jedoch bestimmte Mindestgrößen (zwischen 3 und 5) zu beachten. Durch Abgabe eines Teilnahmeantrags bekunden Unternehmen ihr Interesse am Vergabeverfahren. Die Auswahlkriterien dienen als Vorselektion: Falls mehr als die zugelassene Unternehmenszahl für die zweite Runde einen Teilnahmeantrag legt, sind die Auswahlkriterien auszuwerten. Die Auswahlkriterien sind für jeden Auftrag individuell festzulegen und aufgrund des Transparenzgrundsatzes den Bewerbern vorweg bekannt zu geben. Bei Nichterfüllung der Auswahlkriterien kommt es nicht zum Ausscheiden - die Auswahlkriterien dienen dazu, die Teilnahmeanträge nach der Qualität der Teilnehmer zu reihen.

■ Bekanntmachung

Ein Vergabeverfahren wird durch eine Bekanntmachung eingeleitet (ausgenommen Direktvergabe und Verfahren ohne Bekanntmachung). Dazu werden im Oberschwellenbereich die entsprechenden Formulare an die Europäische Kommission gesandt (<http://ted.europa.eu/TED/main/HomePage.do>). Innerhalb Österreichs darf die Ankündigung nicht vor diesem Akt geschehen und sie darf auch nicht mehr Informationen enthalten. Mithilfe von Verordnungen wird festgelegt, wo Auftraggeber Vergabeverfahren innerösterreichisch bekanntmachen müssen. Für den Bund ist das zentrale Publikationsmedium z.B. der Amtliche Lieferanzeiger, der als Teil des „Amtsblatts zur Wiener Zeitung“ erscheint. Dieser ist online unter <http://www.wienerzeitung.at/> → Amtsblatt → Ausschreibungen abrufbar. Im Land NÖ müssen Ausschreibungen in den amtlichen Nachrichten der NÖ Landesregierung (www.noel.gv.at → Wirtschaft und Arbeit → Ausschreibungen) bekannt gemacht werden.

■ Bieter

Ein Unternehmen, welches ein Angebot im Vergabeverfahren eingereicht hat.

■ BVergG

= Bundesvergabegesetz BGBl. I Nr. 17/2006, zuletzt geändert durch BGBl. I Nr. 15/2010. Das BVergG regelt nur Vergaben 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. Unterliegt eine Auftragsvergabe den Bestim-

mungen 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 Zuverlässigkeit zusammensetzt, im Vergabeverfahren nachzuweisen. Es handelt sich um „drop out Kriterien“ - nur jene Betriebe, die über die vom Auftraggeber festgesetzten Eignungskriterien verfügen, bleiben im Verfahren. Nachweise der Eignung sind Bescheinigungen, Erklärungen, Auskünfte etc. aus denen hervorgeht, dass die Mindestanforderungen eines Eignungskriteriums erfüllt werden. Eignungskriterien sind unternehmensbezogen. Die Liste der möglichen zu fordernden Nachweise ist in §§ 70 ff BVergG zu finden. Nachweise der Leistungsfähigkeit und der Befugnis können seit der Novelle 2009 auch über andere Betriebe bzw. Bieter- und Arbeitsgemeinschaften erbracht werden. Mit der BVergG Novelle 2009 können Unternehmen ihre Eignung grundsätzlich auch durch die bloße Vorlage einer Eigenerklärung belegen. Zwingend ist die Vorlage von Nachweisen nur mehr bei der Vergabe von größeren Aufträgen (bei Liefer- und Dienstleistungsaufträgen ab einem geschätzten Auftragswert von mindestens Euro 80.000, bei Bauaufträgen von mindestens Euro 120.000) und dies auch nur für den präsumtiven Zuschlagsempfänger³⁰². Ein vom Bieter geforderter Eignungsnachweis darf keinesfalls zur Bestbieterermittlung, also als Zuschlagskriterium herangezogen werden.

■ Gleichbehandlungsgebot

Einer der Grundsätze im Vergabeverfahren ist nach §§ 19 ff BVergG die unparteiische Behandlung aller Bieter. Ein Ausfluss des Gleichbehandlungsgebotes ist die Vorarbeitenproblematik (siehe 2.12.)

■ KMU

Eine verbindliche Definition für kleine und mittlere Unternehmen gibt es nicht. Als Anhaltspunkt für die Zuordnung der Betriebe nach ihrer Größe dient die Empfehlung der EU Kommission. Die Empfehlung nennt insgesamt vier ausschlaggebende Kriterien (die genauen Definitionen der Kriterien sind in der Empfehlung nachlesbar):

- Mitarbeiteranzahl
- Umsatz oder Bilanzsumme
- Unabhängigkeit

302 Erklärung siehe Glossar: Präsumtiver Zuschlagsempfänger

	Mit- arbeiter	Umsatz	Bilanz- summe	Unabhängig- keit
Kleinst- unter- nehmen	bis 9	≤ Euro 2 Mio	≤ Euro 2 Mio	Kapitalanteile oder Stimmrechte im Fremdbesitz < 25 Prozent
Klein- unter- nehmen	10 bis 49	≤ Euro 10 Mio	≤ Euro 10 Mio	
Mittlere Unter- nehmen	50 bis 249	≤ Euro 50 Mio	≤ Euro 43 Mio	
Groß- unter- nehmen	ab 250	> Euro 50 Mio	> Euro 43 Mio	

Idealerweise sollten alle Kriterien zugleich erfüllt sein, was aber in der Realität selten der Fall ist. Vielmehr ist **Anzahl der Mitarbeiter** in der Praxis das ausschlaggebende Kriterium für die Abgrenzung.

■ Option

Rechtlich ein „formloses einseitiges Gestaltungsrecht“; Oft findet man in einer Ausschreibungsunterlage neben der ausgeschriebenen Hauptleistung Optionen, deren Abruf sich der Auftraggeber vorenthält. Auf den Abruf einer Option besteht kein Anspruch. 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 Zuschlag³⁰³ erhalten wird. Da die nachgereichten Bieter die Zuschlagsentscheidung des Auftraggebers während der Stillhaltefrist³⁰⁴ bekämpfen können, wird nicht vom Zuschlagsempfänger, sondern vom präsumtiven (= als wahrscheinlich angenommenen) Zuschlagsempfänger gesprochen.

■ Schwellenwert

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:

- unterhalb des Vergabeschwellenwertes (Direktvergabe) darf keine Publikation erfolgen
- im Unterschwellenbereich reicht eine nationale Veröffentlichung aus (siehe „Bekanntmachung“)
- im Oberschwellenbereich muss eine EU-weite Bekanntmachung des Verfahrens erfolgen (siehe „Bekanntmachung“)

303 Erklärung siehe Glossar: Zuschlag
304 Erklärung siehe Glossar: Stillhaltefrist

Ein weiterer Unterschied sind die unterschiedlichen Verfahrensfristen (z.B. die Stillhaltefrist). Die Schwellenwerte werden zwischen EU und WTO alle zwei Jahre mittels Verordnung neu festgelegt. Die derzeitigen Schwellenwerte gelten vom 1.1.2010 bis zum 1.1.2012 (KOM (2009) D 006622/02).

Lieferaufträge	Euro	193.000
Dienstleistungsaufträge	Euro	193.000
Wettbewerbe	Euro	193.000
Baufträge	Euro	4.845.000

Die angegebenen Schwellenwerte gelten für klassische Auftraggeber wie Länder und Gemeinden. Für Bundesministerien, die BundesbeschaffungsgmbH und Sektorauftraggeber gelten andere Schwellenwerte.

■ Schwellenwerteverordnung 2009

Als konjunkturbelebende Maßnahme wurden die Schwellenwerte für die Direktvergabe am 30.04.2009 angehoben (BGBl II, 125/2009). Damit wurde es öffentlichen Auftraggebern möglich, ohne erhebliche Verfahrensaufwendungen rasch Aufträge an die Wirtschaft zu vergeben. Die Verordnung ist allerdings nur bis zum 31.12.2010 in Kraft. **Derzeitige Schwellenwerte der Direktvergabe:** Bauaufträge, Liefer- und Dienstleistungsaufträge: bis unter Euro 100.000. Zusätzlich wurde im nicht offenen Verfahren ohne Bekanntmachung bei Bauaufträgen die Grenze auf Euro 1.000.000 hinauf gesetzt. Eine Verlängerung der Verordnung ist möglich, aber noch ungewiss. Wird die Verordnung nicht verlängert, sinkt die Wertgrenze, unterhalb der direkt vergeben werden darf, auf Euro 40.000 zurück. Bei Bauaufträgen darf dann nur noch unter Euro 120.000 ein nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung gewählt werden.

■ Stillhaltefrist

Der Auftraggeber hat am Ende des Vergabeverfahrens allen verbliebenen Bietern schriftlich mitzuteilen, welchem Bieter der Zuschlag³⁰⁵ 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 Zuschlagsentscheidung³⁰⁶ vor der Vergabenachprüfungsinstanz zu ermöglichen.

Stillhaltefristen

- im Oberschwellenbereich 10 Kalendertage bzw. 15 Tage bei der brieflichen Übermittlung
- im Unterschwellenbereich 7 Kalendertage.

305 Erklärung siehe Glossar: Zuschlag
306 Erklärung siehe Glossar: Zuschlagsentscheidung

■ **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.

■ **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. Erst nach Verstreichen einer Frist, der sogenannten Stillhaltefrist, in der ein nicht erstgereihter Bieter diese Entscheidung ankämpfen darf, wird der Auftrag an den Best- oder Billigstbieter erteilt.

■ **Zuschlagskriterien**

sind im Gegensatz zu Eignungs³⁰⁷- und Auswahlkriterien³⁰⁸ 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 Zuschlagsentscheidung und Stillhaltefrist der Zuschlag erteilt. Das Gesetz nennt als mögliche Zuschlagskriterien Qualität, Preis, Betriebskosten...

307 Erklärung siehe Glossar: Eignung

308 Erklärung siehe Glossar: Auswahlkriterien

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):

....., am
Ort Datum Unterschrift

Kropik/Mille/Sachs,
Das Vergaberecht in Österreich - Kurzkomentar und Gesetzestext (2009)

Heid/Hauck/Preslmayr,
Handbuch des Vergaberechts (2002)

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)



Landsbergerstraße 1
A-3100 St. Pölten
T +43 (0)2742/851-0
F +43 (0)2742/851-15900
E wknoe@wknoe.at
W <http://wko.at/noe>