

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

Grafische Übersicht über den Ablauf von Vergabeverfahren

Mag. Judith Flatz

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

Vorwort	4	7.2. Errichtung eines Kindergartens im Unterschwellenbereich	31
1 Schnellanleitung und Navigationshilfe zur Verfahrensauswahl	5	7.3. Thermische Sanierungen eines Amtsgebäudes	33
2 Wie betont man den regionalen Aspekt in öffentlichen Ausschreibungen?	6	7.4. Laufende kleine Aufträge im Bau- und Baunebengewerbe: Reparaturen und Sanierungen von Amtshäusern	34
2.1. Warum regional vergeben?	6	7.5. Reinigung von Amtsgebäuden – Dienstleistungsaufträge im Unterschwellenbereich	36
2.2. Anhebung der Wertgrenzen für besonders regionale Verfahren bis Ende 2012	6	7.6. Werbestrategie „Waldviertel“ im Oberschwellenbereich	38
2.3. Gebrauchsanweisung für das Handbuch zur Regionalvergabe	6	7.7. Rahmenvertrag Lieferung von Kopierpapier und sonstigem Bürobedarf im Unterschwellenbereich	39
2.4. Einführung zur Wahl des Verfahrens (Losregelung)	7	7.8. Bauplanung Wettbewerb im Unterschwellenbereich	40
2.5. Die Lostrennung nach Gewerken	7	7.9. Lieferauftrag Straßendienstfahrzeuge für Winterdienst im Oberschwellenbereich	41
2.6. Regionale Verfahren - Regionale Losteilung	8	7.10. Rahmenvertrag Abfallentsorgung im Oberschwellenbereich	44
2.7. Rahmenvereinbarung mit mehreren (kleineren) regionalen Anbietern	8	7.11. Lieferauftrag Frischlebensmittel - Rahmenvereinbarung im Oberschwellenbereich	47
2.8. Verschicken von Informationen über eine Ausschreibung an Unternehmen vor Ort	9	7.12. Bewachung von Amtsgebäuden - Nicht prioritärer Dienstleistungsauftrag	49
2.9. Eignungskriterien	9	7.13. Errichtung und Instandhaltung Trinkwassernetz - Sektorenbauauftrag im Unterschwellenbereich	50
2.10. Das Bestbieterprinzip - Zuschlagskriterien	11	7.14. Ausbesserung Straßenbelag - Dringender Bauauftrag im Unterschwellenbereich	51
2.11. Bietergemeinschaften	12	7.15. Leasing eines Wohnheims für „betreutes Wohnen“	52
2.12. Tipps und Tricks: Subunternehmer	12	7.16. Kreditvergabe an die Hausbank	53
2.13. Direktvergabe von Aufträgen	14	8 Tipps für den öffentlichen Auftraggeber	55
3 Die Lostrennung bei Bauaufträgen	15	8.1. FAQ - Häufig gestellte Fragen	55
3.1. Vergabe unter Euro 100.000 im Baubereich	15	8.2. Freiwilliges Selbstbekenntnis zur regionalfreundlichen Vergabe - Muster für eine Vergabeordnung	58
3.2. Vergabe ab Euro 100.000 und unter Euro 5.000.000 im Baubereich	16	9 Ausschreibungen aus Sicht des Unternehmers	59
3.3. Vergabe ab Euro 5.000.000 im Baubereich	22	10 Grafische Übersicht: Ablauf von Vergabeverfahren	60
4 Die Lostrennung bei Liefer- und Dienstleistungsaufträgen	23	11 Glossar	66
4.1. Vergabe unter Euro 100.000 im Liefer- und Dienstleistungsbereich	23	12 Muster für eine Eigenerklärung	69
4.2. Vergabe unter Euro 200.000 im Liefer- und Dienstleistungsbereich	24	13 Literaturverzeichnis	70
4.3. Vergabe ab Euro 200.000 im Liefer- und Dienstleistungsbereich	25		
5 Besonderheiten bei geistigen Dienstleistungen	26		
5.1. Der Wettbewerb	26		
5.2. Verhandlungsverfahren mit einem Bieter	27		
6 Vorarbeiten und Teilnahme an einer Ausschreibung	28		
7 Praxisbeispiele	29		
7.1. Errichtung eines Schulzentrums mit Hackschnitzelheizanlage im Oberschwellenbereich	29		

Regionale Aufträge für regionale Wirtschaft

Erfolgreiche Innovationen können offenbar auch in Buchform auftreten: Denn es war ein absolutes Novum, als die Wirtschaftskammer Niederösterreich im Sommer 2010 erstmals ihr Vergabehandbuch präsentierte. Eine Präsentation mit einem klaren Ziel: Den Kommunen Mittel und Wege aufzuzeigen, wie regionale Betriebe bei öffentlichen Aufträgen besser zum Zug kommen können. Denn schließlich profitieren beide Seiten von regionalen Vergaben. Die Regionalwirtschaft wird gestärkt, die Wertschöpfung in der Region gehalten.

Der Erfolg der Erstauflage lässt sich auch gut daran ablesen, dass sich die Wirtschaftskammern in fünf Bundesländern zu einem Nachdruck entschlossen haben. Nunmehr legt die Wirtschaftskammer Niederösterreich mit dieser ergänzten und aktualisierten Neuauflage nach. Hier die Neuerungen im Überblick:

- Die Änderungen der umfangreichen Vergaberechtsnovelle wurden eingearbeitet.
- Die „Life Cycle Costs“ bei der Beschaffung von Geräten/Autos etc. werden - wie es auch als Kriterium im Energiefahrplan NÖ vorgesehen wird - berücksichtigt.
- Zwei neue Praxisbeispiele „Vergabe an Hausbank“ und „Leasing“ wurden aufgenommen.
- Die Ablaufschemen zu den Verfahrensarten finden sich jetzt in einer grafischen und übersichtlichen Darstellung.
- Ein Muster für eine regionalfreundliche Gemeinde-Vergabeordnung wurde entwickelt.

Neben der Berücksichtigung der neuesten Änderungen im Vergaberecht präsentiert sich das Handbuch damit also noch praxisnäher, noch übersichtlicher und noch benutzerfreundlicher.

Unverändert bleibt die bewährte inhaltliche Gliederung: Der erste Schwerpunkt 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.

Das Handbuch tritt damit nicht nur diversen Hemmschwellen für regionale Vergaben, die sich aus der Komplexität des Vergaberechts ergeben, entgegen. Es zeigt im Gegenteil aktiv Wege auf, wie gerade auch kleinere und mittlere regionale Betriebe bei Aufträgen der Kommunen besser eingebunden werden können - was letztlich der gesamten Region nutzt. Ich lade Sie ein, die Chancen und Möglichkeiten, die in diesem Handbuch aufgezeigt werden, auch aktiv zu nutzen.

Herzlichst



Sonja Zwazl
Präsidentin der Wirtschaftskammer Niederösterreich

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

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

■ Auszug aus dem BVerG

Wahl des Vergabeverfahrens

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

Bauftrag		Liefer- und Dienstleistungsauftrag	
ab Euro 5.000.000 Oberschwellenbereich	BEST 20% des Auftragswertes können als Kleinlose (Gewerke) - jedes unter Euro 1.000.000 - im Unterschwellenbereich vergeben werden zulässige Verfahren abhängig von Auftragswert (siehe Seite 22)	ab Euro 200.000 Oberschwellenbereich	BEST 20% des Auftragswertes können als Kleinlose (Gewerke) - jedes unter Euro 80.000 - im Unterschwellenbereich vergeben werden zulässige Verfahren abhängig von Auftragswert (siehe Seite 25)
	offenes Verfahren (siehe Seite 20)		offenes Verfahren (siehe Seite 24)
	nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung (siehe Seite 19)		nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung (siehe Seite 24)
	Rahmenvereinbarung bei wiederkehrenden Leistungen (siehe Seite 8)		Rahmenvereinbarung bei wiederkehrenden Leistungen (siehe Seite 8)
≤ Euro 1.000.000 bis Euro 5.000.000 Unterschwellenbereich	BEST der gesamte Auftragswert kann in Kleinlosen (Gewerken) vergeben werden	≤ Euro 200.000 Unterschwellenbereich	BEST 40% des Auftragswertes können in Form einer Direktvergabe vergeben werden (siehe Seite 25)
	offenes Verfahren (siehe Seite 20)		offenes Verfahren (siehe Seite 24)
	nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung (siehe Seite 19)		nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung (siehe Seite 24)
	Rahmenvereinbarung bei wiederkehrenden Leistungen (siehe Seite 8)		Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung (siehe Seite 24)
			BEST Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung (siehe Seite 24)
			Rahmenvereinbarung bei wiederkehrenden Leistungen (siehe Seite 8)
			Geladener Wettbewerb bei geistigen Dienstleistungen - ev. mit nachfolgendem Verhandlungsverfahren (siehe Seite 26)
< Euro 1.000.000 Unterschwellenbereich	der gesamte Auftragswert kann in Kleinlosen (Gewerken) vergeben werden	< Euro 100.000 Unterschwellenbereich/Direktvergabe	der gesamte Auftragswert kann in Kleinlosen (Gewerken) vergeben werden
	offenes Verfahren (siehe Seite 20)		offenes Verfahren (siehe Seite 24)
	nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung (siehe Seite 19)		nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung (siehe Seite 24)
	Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung (siehe Seite 18)		Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung (siehe Seite 24)
	BEST nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung (siehe Seite 17)		BEST Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung (siehe Seite 23)
	BEST Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung (siehe Seite 16)		Bei geistigen Dienstleistungen eventuell auch nur mit einem Bieter (siehe Seite 27)
	Rahmenvereinbarung bei wiederkehrenden Leistungen (siehe Seite 8)		Geladener Wettbewerb bei geistigen Dienstleistungen - ev. mit nachfolgendem Verhandlungsverfahren (siehe Seite 26)
< Euro 100.000 Unterschwellenbereich/ Direktvergabe	offenes Verfahren (siehe Seite 20)		BEST nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung (siehe Seite 23)
	nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung (siehe Seite 19)		BEST Direktvergabe/Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung (siehe Seite 23, 24)
	BEST nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung (siehe Seite 17)		
	BEST Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung (siehe Seite 15)		
	BEST Direktvergabe/Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung (siehe Seite 15, 16)		
	Rahmenvereinbarung bei wiederkehrenden Leistungen (siehe Seite 8)		

Wie betont man den regionalen Aspekt in öffentlichen Ausschreibungen?

2

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

2.1. Warum regional vergeben?

Vergibt eine Gemeinde eine Leistung, etwa den Bau eines Kindergartens, hat sie als Auftraggeber die Wahl: Die Ausschreibung kann als Gesamtpaket an einen Generalunternehmer vergeben werden oder in kleinere Teile zerlegt werden. Diese kleineren Teile sind - entweder durch die Durchführung von getrennten Ausschreibungen oder der Splittung einer einzigen Ausschreibung in Losen - für regionale Unternehmer besser zugänglich. Würde der regionale Auftraggeber ein Gesamtpaket vergeben, also eine Generalunternehmerleistung ausschreiben, tut sich die regionale Wirtschaft schwer: Ein Unternehmen, z.B. ein Tischler, sieht sich plötzlich damit konfrontiert, bei der Ausschreibung alle für die Erfüllung erforderlichen Leistungen wie Maler-, Elektriker- und Schlosserarbeiten anbieten zu müssen. Das ist ihm allein schon aufgrund der fehlenden Kapazitäten und Gewerbeberechtigungen nicht möglich.

Auch sieht sich die Gemeinde bei einer Generalunternehmervergabe regelmäßig einem großen Konzern gegenüber (einschließlich seiner speziell auf Mehrkostenforderungen ausgerichteten „Claim - Management“ Abteilung), während eine Losvergabe an die regionale Wirtschaft den Vorteil bildet, auf gleicher Augenhöhe mit dem Partner reden zu können.

Deshalb ist die **Losteilung (= die Unterteilung einer Leistung in Teilleistungen bzw. die Unterteilung von Leistungen in Teillose)** in der Praxis eine sinnvolle und wirtschaftlich vorteilhafte Möglichkeit für die regionale Wirtschaft. Die sich ergebenden wertmäßig kleineren Lose können dann in einem je nach Größe passenden Verfahren vergeben werden. Durch kleinere Volumen kann der Auftraggeber auch regionale KMU ansprechen. Der Tischler aus unserem Beispiel muss nicht alle Leistungen selbst erbringen, sondern kann im Los „Tischlerarbeiten“ 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.

2.2. Anhebung der Wertgrenzen für besonders regionale Verfahren bis Ende 2012

Besonders die Möglichkeit der Direktvergabe bis Euro 100.000 und das nicht offene Verfahren im Baubereich bis Euro 1.000.000 seien hervorgehoben. Die Wertgrenzen für diese besonders regionalfreundlichen Verfahren wurden zur Krisenbewältigung 2009 angehoben. Ab 1.1.2013 darf die Direktvergabe nur mehr unter einem Auftragswert von Euro 50.000 ohne USt und das nicht offene Verfahren ohne Bekanntmachung im Baubereich nur mehr unter einem Auftragswert von Euro 300.000 ohne USt gewählt werden.

2.3. Gebrauchsanweisung für das Handbuch zur Regionalvergabe

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

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

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

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

Als besonderes Highlight wird unter Kapitel 7 die Umsetzung der dargestellten Regeln anhand von 16 ausgewählten Praxisbeispielen gezeigt. Im Anschluss an jedes Beispiel folgt die Erläuterung, in welchen anderen Fällen das gewählte „Regionalvergabemodell“ noch anwendbar ist.

2.4. Einführung zur Wahl des Verfahrens (Losregelung)

- Bei der Loseilung kennt das Gesetz mehrere Möglichkeiten

Auszug aus dem BVergG

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

Die Aufteilung eines größeren Gesamtauftrages kann im Rahmen einer Gesamtausschreibung in Losen oder aber auch auf dem Wege mehrerer kleinvolumiger Einzelausschreibungen erfolgen, wobei die Auftragswerte zu einem Gesamtauftragswert addiert werden müssen. Grund: Wird mit dem Gesamtauftragswert der EU Schwellenwert zum Oberschwellenbereich überschritten, muss auf die Kleinlosregelung (siehe Kapitel 3.3. bzw. 4.3.) Bedacht genommen werden.

Bei einer Gesamtausschreibung kann ein Unternehmen je nach Kapazität entscheiden, für wie viele Lose es ein Angebot legt - für größere Betriebe bleibt es somit möglich, für alle Lose ein Angebot zu legen.

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

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

- Anwendung von Losregelung und Auftragsplitting auf verschiedene Auftragsarten

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

In den Kapiteln 3 und 4 werden die Losregelungen für jede Beschaffungsgruppe und die vergaberechtlich möglichen Verfahren pro Los oder Einzelausschreibung genau beschrieben. Als ersten Schritt ist vom Auftraggeber zu berechnen, wie hoch der Gesamtauftragswert der von ihm gewünschten Leistung ist.

- Ermittlung des Gesamtauftragswertes

Zunächst legt der Auftraggeber fest, welche Leistungen er beschaffen möchte (Auftragsgegenstand). Ist ihm nicht klar, ob ein Bau-, Liefer- oder Dienstleistungsauftrag vorliegt, kann in Kapitel 8.1.2. nachgelesen werden. Danach muss der geschätzte Gesamtauftragswert ermittelt werden (ohne USt). Hier sind alle zum Vorhaben gehörigen Leistungen, auch Optionen und etwaige Vertragsverlängerungen zu berücksichtigen. Die Schätzung des Gesamtauftragswertes ist auf den Zeitpunkt der Einleitung des Vergabeverfahrens abzustimmen, sie muss umsichtig und sachkundig vorgenommen werden (§§ 13-18 BVergG).

Für die Ermittlung der Kosten für Werbeaufträge etwa stellt die Fachgruppe Werbung und Marktkommunikation mit der Internetseite www.projektkalkulator.at ein Tool zur Schätzung des Auftragswertes zur Verfügung.

Exkurs Schätzung des Gesamtauftragswertes: Zur Ermittlung des Gesamtauftragswertes hat sich der Auftraggeber einen Überblick über den Markt zu verschaffen und darauf basierend einen Auftragswert zu schätzen. Dieser Auftragswert bemisst sich ohne Umsatzsteuer. Verfügt der Auftraggeber dabei nicht über die nötigen Kenntnisse, muss er einen Sachverständigen heranziehen. Genauer dazu, wann Leistungen zusammen gerechnet werden müssen, finden Sie unter 8.1.1.

Wurde der Gesamtauftragswert ermittelt, muss pro Auftragsteil 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. Je nachdem ist ein Verfahren auch für die regionale Vergabe besser oder schlechter geeignet.

2.5. Die Lostrennung nach Gewerken

In der Praxis gängig ist die Aufsplittung einer großen Ausschreibung in Gewerke (=„Fachlose“). Dadurch bekommt der Bieter die Gelegenheit, nur bei einzelnen Losen mitzubieten. 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 KMU freundlichere Ausschreibungspraxis.

Die Lostrennung nach Gewerken ist vor allem im Baubereich von Bedeutung: Hier versteht man darunter die Möglichkeit des Auftraggebers, die Ausschreibung nach handwerklichen Aspekten zu unterteilen - also den gewerblichen Tätigkeiten, die im Rahmen eines Bauvorhabens anfallen. Innerhalb eines Gewerkes kann eine Leistung nicht mehr gesplittet werden.

Schreibt der Auftraggeber nach Losen aus, kann er selbst festlegen, ob Bieter nur für ein Los oder für mehrere Lose ein Angebot legen dürfen.

Im Unterschwellenbereich ist für Baulose festgelegt, dass der Wert des einzelnen Gewerkes für die Wahl des Vergabeverfahrens ausschlaggebend ist und als Auftragswert gilt. So kann zum Beispiel ein Gewerk, dessen geschätzter Auftragswert unter Euro 100.000 liegt, im Wege eines nicht offenen Verfahrens ohne Bekanntmachung (3.2.2.) oder einer Direktvergabe (2.13.) vergeben werden!

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

■ Praktische Umsetzung in Niederösterreich

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

02.02.2012	LKT Mödling - 445.1 Klinkerfassade L-501762-2131
02.02.2012	LKT Mödling - 445.2 Fassade, Fenster und Türen L-501764-2131
02.02.2012	LKT Mödling - 445.5 Sonnenschutz L-501765-2131

Die bei der gewerkweisen Vergabe geltenden Berechnungsgrundsätze (Kleinlose...) werden in Kapitel 3 und 4 beschrieben.

2.6. Regionale Verfahren - Regionale Losteilung

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

2.7. Rahmenvereinbarung mit mehreren (kleineren) regionalen Anbietern

Eine Rahmenvereinbarung ist eine Vereinbarung ohne Abnahmeverpflichtung für den Auftraggeber. Der Auftraggeber kann sie mit einem oder mehreren Unternehmen abschließen.

Die Auswahl der Betriebe erfolgt im offenen, nicht offenen oder im Verhandlungsverfahren. Die Laufzeit einer Rahmenvereinbarung beträgt grundsätzlich drei Jahre, in begründeten Ausnahmefällen kann sie jedoch fünf Jahre betragen.

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

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

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

■ Auszug aus dem BVerG

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 ausge-

schriebenen Leistung zu festen Konditionen. Sowohl der Umfang der Gesamtleistung als auch der Abrufzeitpunkt stehen während der Ausschreibung noch nicht fest.

Auch beim Rahmenvertrag gilt wie bei der Rahmenvereinbarung, dass der Auftraggeber für die Zwecke der Angebotspreiskalkulation ein verbindliches Mengengerüst vorzugeben hat.

2.8. Verschicken von Informationen über eine Ausschreibung an Unternehmen vor Ort

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

Die Kurzinformati- on könnte etwa folgende Angaben beinhalten:

- Veröffentlichungsdatum und Veröffentlichungsmedi- um
- spätesten Angebotsabgabetermin (bei zweistufigen Verfahren Abgabefrist für den Teilnahmeantrag)
- Termin und Uhrzeit der Angebotsöffnung (bei einstu- figen Verfahren)
- zuständiger Ansprechpartner
- Downloadanleitung bei online erhältlichen Ausschrei- bungsunterlagen
- Bestandteile der Ausschreibungsunterlagen (Allgemei- ne Bedingungen, Datenblätter, Leistungsverzeichnis)

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

Achtung: Die Aussendung einer Kurzinformati- on ist immer erst nach der Veröffentlichung der Ausschrei- bungsunterlagen zulässig!

2.9. Eignungskriterien

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

Achtung: Wichtig ist die Unterscheidung zwischen Eignungskriterien und Zuschlagskriterien, diese dürfen

nicht vermischt werden. Eignungskriterien sind immer unternehmensbezogen, Zuschlagskriterien immer auf- tragsbezogen.

Das Nichterfüllen eines Eignungskriteriums führt zum Ausschluss des Unternehmers - Zuschlagskriterien kön- nen besser oder schlechter erfüllt werden! Lediglich bei Dienstleistungsaufträgen kann ausnahmsweise die Quali- fikation des ausführenden Schlüsselpersonals - eigentlich ein klassisches Eignungskriterium - bewertet werden, wenn (nur) so die angebotene Leistung am besten be- wertet werden kann.

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

Achtung: Aus dem Bestreben des Auftraggebers, an- hand der Eignungskriterien einen geeigneten Bieter- kreis 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 soll- te bei Festsetzung der Eignungskriterien immer be- rücksichtigt werden - nicht zuletzt im Interesse des Auftraggebers, aus einem breiten Adressatenkreis den besten Anbieter zu ermitteln.

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

Die Eignung eines Unternehmens setzt sich zusammen aus den Elementen Befugnis, Leistungsfähigkeit und Zu- verlässigkeit.

Der Nachweis des Gesamtumsatzes bei Ausschreibun- gen dient der Angabe, ob Bieter die finanzielle und wirt- schaftliche Leistungsfähigkeit haben, einen Auftrag zu erfüllen.

■ Auszug aus dem BVerG

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 letz- ten drei Geschäftsjahre oder für einen kürzeren Tä- tigkeitzeitraum, falls das Unternehmen noch nicht so lange besteht.

Der Gesamtumsatz ist grundsätzlich für die letzten drei Jahre anzugeben (§ 74 Abs. 1 Z 5). Die Festsetzung der Höhe ist dem Auftraggeber überlassen (er muss sich im Rahmen der konkreten Ausschreibung bewegen). Jed- denfalls ist zu beachten, dass der geforderte Gesamt- umsatz in einem ausgewogenen Verhältnis zum Auftrags- wert besteht.

Laut neuestem Entwurf der Europäischen Kommission zur Modernisierung des öffentlichen Auftragwesens darf der verlangte Mindestjahresumsatz den geschätzten Auf-

tragswert nicht um mehr als das Dreifache übersteigen!

Um einen breiten Teilnehmerkreis zu haben und KMU freundlich zu vergeben, sollte man sich an der Leistungsfähigkeit eines durchschnittlichen KMU orientieren: 82% 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.

Zum Vergleich die österreichischen Statistikwerte:

Laut der von der Statistik Austria herausgegebenen Leistungs- und Strukturstatistik 2009 hat ein durchschnittliches niederösterreichisches Kleinstunternehmen jedoch einen durchschnittlichen Umsatz von Euro 403.000 jährlich; Ein Mitarbeiter bringt dem Unternehmen dabei im Schnitt einen Umsatz von Euro 163.000!

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

■ Jungunternehmensproblematik

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

■ Referenzen und auftragsspezifischer Mindestumsatz

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

Ein geeignetes Mittel zur Prüfung der technischen Leistungsfähigkeit ist die Forderung nach Erfahrungen des Bieters mit der Ausführung der ausschreibungsgegenständlichen Leistung: Dies kann in Form der Forderung nach einem Mindestumsatz mit der Erbringung der ausschreibungsgegenständlichen Leistung erfolgen (also nicht wie bei der Prüfung der wirtschaftlichen/finanziellen Leistungsfähigkeit irgendwelcher Leistungen, die mit dem Auftragsgegenstand nicht zusammenhängen). Oder dies kann in Form der Forderung nach Referenzen erfolgen: Also der schriftlichen Bestätigung anderer Auftraggeber, dass der Bieter vergleichbare Leistungen wie die ausschreibungsgegenständliche Leistung bereits zur Zufriedenheit erbracht hat.

In beiden Fällen müssen die Eignungsanforderungen sachlich gerechtfertigt sein: Der geforderte auftragsspezifische Mindestumsatz darf nicht das Vielfache des Auftragswertes betragen; die geforderte Referenz darf nicht wesentlich größer sein als die zu erbringende Leistung.

■ Schlüsselpersonal - technische Leistungsfähigkeit

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

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

Zielführender ist die Abstimmung auf Ausbildung, Fachkunde und Erfahrung des Schlüsselpersonals.

Denkbar wären hier Kriterien wie eine mindestens 3-jährige Berufserfahrung, ein Hochschulabschluss, eine 3-jährige Erfahrung als Projektleiter, ...

2.9.2. Die Eigenerklärung

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

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

Im gesamten Unterschwellenbereich reicht grundsätzlich die Vorlage einer Eigenerklärung aus.

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

Achtung: Ist der Bieterkreis nicht unbestimmt (offenes Verfahren), sondern bestimmt (z.B. nicht offenes Verfahren ohne vorherige Bekanntmachung, in dem von vornherein nur eine Auswahl an potenziellen Bietern eingeladen wird), muss der Auftraggeber die Eignung bereits vor Einladung der Bieter zur Teilnahme am Verfahren prüfen! Ist der Bieter dem Auftraggeber bekannt und kennt der Auftraggeber demnach seine Eignung, wird die

Prüfung sehr kurz ausfallen. Werden bisher unbekannte Bieter eingeladen, sollte sich der Auftraggeber vor dem Einladen eine Eigenerklärung des Bieters vorlegen lassen.

2.10. Das Bestbieterprinzip - Zuschlagskriterien

Das Vergaberecht kennt zwei Arten von Zuschlagssystemen: das Bestbieter- und das Billigstbieterprinzip. Im Bestbieterverfahren erhält das beste Angebot, im Billigstbieterverfahren das Angebot mit dem niedrigsten Preis den Zuschlag. Das Bestbieterprinzip wird im Gesetz mit dem Begriff des „wirtschaftlich günstigsten Angebotes“ umschrieben. Die Anwendung des einen Prinzips schließt die Anwendung des anderen aus.

Im Oberschwellenbereich ist sogar die verpflichtende Anwendung des Bestbieterprinzips vorgeschrieben (mit Ausnahme von Standardleistungen).

Auch im Unterschwellenbereich sollte der Auftraggeber nach Möglichkeit das Bestbieterprinzip wählen. Während im Billigstbieterprinzip der Preis das einzige Kriterium ist, nach dem der Zuschlagsempfänger ermittelt wird (= **Zuschlagskriterium**), gibt es im Bestbieterprinzip neben dem Preis noch andere die Zuschlagsentscheidung beeinflussende Kriterien. Als Beispiel für Bestbieterkriterien führt § 2 Z 20 BVergG folgende Kriterien an: Qualität, Preis, technischer Wert, Ästhetik, Zweckmäßigkeit, Umwelteigenschaften, Betriebskosten, Lieferfrist, Kundendienst, technische Hilfe etc.

Achtung: Diese Kriterien müssen nach dem vergaberechtlichen Transparenzprinzip noch konkretisiert werden (siehe gleich unten!)

In der Praxis gut umsetzbare Zuschlagskriterien finden sich in den Praxisbeispielen unter Kapitel 7.

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

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

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

das dazugehörige Handbuch jedoch ist auch auf Deutsch verfügbar.

Achtung: Beim Best- und Billigstbieterprinzip handelt es sich um Zuschlagssysteme. Dementsprechend sind die erwähnten Kriterien Zuschlagskriterien; diese müssen auch weiterhin streng von den Eignungskriterien (siehe 2.7.) unterschieden werden!

■ 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 Punktzahl ist der Bestbieter.

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

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

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

■ Tipps

1. Zuschlagskriterien für Ingenieurleistungen

Eine Übersicht über Zuschlagskriterien bei Ingenieurleistungen findet sich in der „Leitlinie für die Vergabe von Ingenieurleistungen 2010“, 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. Dies mit dem Hintergrund, dass laut Bundesvergabegesetz auf „die Umweltgerechtigkeit der Leistung Bedacht zu nehmen ist“ (§ 19 Abs 5 BVergG). So kann neben dem Preis und den technischen Anforderungen auch die Energieeffizienz und damit die Kostenersparnis als Zuschlagskriterium gewertet werden. Diese „Umweltleistungsblätter“ gibt es für diverse Drucker, Bildschirme, Computer sowie Notebooks.

3. Umweltkriterien

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

2.11. Bietergemeinschaften

Die Bietergemeinschaft ist ein Zusammenschluss mehrerer Unternehmen zur Einreichung eines gemeinsamen Angebotes. Bietergemeinschaften ermöglichen es insbesondere kleineren Unternehmen, an „großen Ausschreibungen“ mit hohen Eignungsanforderungen teilzunehmen: Die technische, wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit aller Mitglieder dieser Bietergemeinschaft wird addiert. Fordert beispielsweise eine Ausschreibung einen Mindestumsatz von 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 Bieterge-

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

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

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

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

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

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

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

2.12. Tipps und Tricks: Subunternehmer

2.12.1. Was ist ein Subunternehmer

Der Bieter darf für Teile der Leistung andere Betriebe, sogenannte Subunternehmer, vorsehen. Subunternehmer werden vom Bieter mit Teilen der Leistungserbringung

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

beauftragt und verrichten - im Unterschied zum Lieferanten - Tätigkeiten (z.B. Bauleistung eines bestimmten Gewerks). Dies ist vor allem dann der Fall, wenn es sich um einen größeren Auftrag handelt oder wenn der Bieter alleine nicht über die geforderte Leistungsfähigkeit verfügt. Z.B. kann der Jahresumsatz beider Unternehmen zwecks Erfüllung des verlangten Gesamtjahresumsatzes zusammen gerechnet werden.

Alternativ steht die Bildung einer Bietergemeinschaft zur Verfügung - der wichtigste Unterschied zum Subunternehmer besteht in der Haftung. Das Subunternehmen steht nur mit dem Auftragnehmer, nicht jedoch mit dem Auftraggeber in einer Vertragsbeziehung. Rechtlich spricht man von einem Erfüllungsgehilfen. Der Auftraggeber kann deshalb nicht direkt auf den Subunternehmer zugreifen sondern muss sich immer an den Auftragnehmer wenden. Ein Vorteil der Beteiligung eines Unternehmers „nur“ als Subunternehmer ist somit, dass dieser nicht für die Fehler des Auftragnehmers haftet (keine solidarische Haftung des Subunternehmers für den Auftragnehmer).

Der Auftraggeber hat in den Ausschreibungsunterlagen festzuhalten, ob nur Subunternehmen vom Bieter bekannt zu geben sind, die wesentliche Auftragsteile erbringen oder alle.

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

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

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

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

2.12.2. „Erforderliche“ und „sonstige“ Subunternehmer

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

■ „Erforderliche“ Subunternehmer

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

Achtung: Die Verfügbarkeitserklärung (Nachweis, dass der Betrieb über die Leistung des Subunternehmers verfügen kann) muss dem Angebot beigegeben sein. Der

Bieter muss angeben, welche Leistungen er an welche Subunternehmer weiterzugeben gedenkt (wobei auch die Nennung mehrerer Subunternehmer für einen Leistungsteil zulässig und empfehlenswert ist). Auch der Subunternehmer muss 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.

■ „Sonstige“ Subunternehmer

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

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

■ Auszug aus dem BVerG

§ 108 BVerG (1) Jedes Angebot muss insbesondere enthalten: 2. Bekanntgabe der Subunternehmer, auf deren Kapazitäten sich der Bieter zum Nachweis seiner Eignung stützt, unter Beilage des Nachweises, dass der Bieter über deren Kapazitäten tatsächlich verfügt und der Auftraggeber die zur Durchführung des Gesamtauftrages erforderlichen Sicherheiten über die finanzielle und wirtschaftliche Leistungsfähigkeit hat. Bekanntgabe aller Teile oder - sofern der Auftraggeber dies in den Ausschreibungsunterlagen vorgesehen hat - nur der wesentlichen Teile des Auftrages, die der Bieter jedenfalls oder möglicherweise im Wege von Subaufträgen an Dritte zu vergeben beabsichtigt. Die in Frage kommenden Subunternehmer sind bekannt zu geben. Die Nennung mehrerer Subunternehmer je Leistungsteil ist zulässig. Die Haftung des Auftragnehmers wird durch diese Angaben nicht berührt.

■ Subunternehmer oder Lieferant?

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

² ÖNORM B 2110, 3.14. „Subunternehmer, Nachunternehmer“

2.12.3. Subunternehmer bei großen bzw. nicht teilbaren Leistungen

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

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

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

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

2.12.4. Nachweis der Leistungsfähigkeit durch andere Unternehmer

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

2.13. Direktvergabe von Aufträgen

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

Achtung: Mit dem Ablauf der Schwellenwerteverord-

nung Ende 2012 wird die Grenze auf Euro 50.000 zurückfallen!

Bei der Beurteilung, ob ein Schwellenwert überschritten wird, sind alle zum Vorhaben gehörigen Leistungen einschließlich Optionen und etwaigen Vertragsverlängerungen mit zu berücksichtigen (siehe auch 8.1.3.), aber auch Abschlagszahlungen für Präsentationen in einem Verhandlungsverfahren.

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

Trotz aller Formfreiheit müssen die Grundsätze des Bundesvergabegesetzes eingehalten werden

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

■ Vertragsabschluss

Beim Vertragsabschluß ist - wie bei einem normalen Geschäftsabschluss - zwischen Unternehmen grundsätzlich alles zulässig, was für die Beschreibung und Festlegung der Leistung und des Entgelts und sonstiger Modalitäten erforderlich ist (Verhandlungen, Besprechung, Telefonate, ...).

Für alle Arten notwendiger Beschaffungen sind Preisvergleiche erwünscht. Zu diesem Zweck können von befugten Unternehmen unverbindliche Preisanfragen oder Angebote abgerufen werden. Die eingeholten Auskünfte sollten dokumentiert, also gemeinsam mit dem Auftrag archiviert werden.

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

■ Auszug aus dem BVergG

Definition der Direktvergabe

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

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

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

Achtung: Der Auftragswert - der wesentlich für die Zuordnung in den EU-Ober- oder Unterschwellenbereich ist - berechnet sich immer nach der Summe aller Einzellose bzw. -vergaben! Nicht zusammengerechnet wird der Auftragswert bei „getrennten Bauwerken“. Getrennte Bauwerke, die getrennt vergeben und nicht zusammengerechnet werden müssen, liegen laut VfGH dann vor, wenn diese „selbständig funktionsfähig in einem zeitlichen Abstand ausgeschrieben und errichtet sowie eigenständig geplant sind“³.

3.1. Vergabe unter Euro 100.000 im Baubereich

3.1.1. Direktvergabe unter Euro 100.000

Direktvergabe bedeutet, dass die Leistung direkt an ein geeignetes, aber sonst vom Auftraggeber frei gewähltes Unternehmen vergeben werden kann, ohne dass ein formelles Verfahren durchgeführt und z.B. eine Ausschreibungsunterlage erstellt werden muss. An dieser Stelle wird auf die Schwellenwertverordnung 2009 hingewiesen, die die Möglichkeit zur Direktvergabe auf Euro 100.000 angehoben hat - allerdings befristet bis zum 31.12.2012⁴. Nach dem 31.12.2012 muss ab Euro 50.000 wieder ein formelles Vergabeverfahren gewählt werden.

Vorgangsweise: Im Sinne einer Markterkundung kann ein Angebot oder eine unverbindliche Preisauskunft von einem oder mehreren Unternehmen eingeholt werden. Zu beachten ist hier, dass ungeachtet der formfreien Direktvergabe auch hier die vergaberechtlichen Grundsätze wie das Transparenzgebot eingehalten werden müssen. Außerdem muss vor der Auftragsvergabe die Unternehmenseignung (Gewerbeberechtigung etc.) überprüft werden! Grund: Auch bei der Direktvergabe darf nur an leistungsfähige Betriebe vergeben werden. Näheres zur Direktvergabe ist auch unter 2.13. nachzulesen.

3.1.2. Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung unter Euro 100.000

Das Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung ist ein einstufiges Verfahren. Unter einem geschätzten Auftragswert von Euro 100.000 können im Unterschwellenbereich Aufträge im Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung abgewickelt werden. Charakteristisch für dieses Verfahren ist die Möglichkeit,

den gesamten Leistungsinhalt mit den Bietern verhandeln zu können. Die Wahl dieses Verfahrens ist sinnvoll, wenn der Auftraggeber das Auftragsziel, aber nicht den Leistungsinhalt beschreiben kann.

Da im Verhandlungsverfahren mit den Unternehmen direkt verhandelt wird, sind der Gleichbehandlungsgrundsatz und das Transparenzgebot zu beachten. Jedem Bieter muss der gleiche Informationsstand gewährt werden, die Vergabe muss für ihn durchschaubar und nachvollziehbar sein! Allgemein ist der Auftraggeber im Rahmen seiner Pflicht zur Verfahrensstrukturierung angehalten, in den Ausschreibungsunterlagen klar festzulegen, wie er das Verhandlungsverfahren abwickeln möchte (z.B. Zeitplan, Zahl der Verhandlungsrunden, „short listing“, Letztangebotsabgabe).

■ Einladung geeigneter Unternehmen

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

Der Auftraggeber hat die Eignung der Betriebe vorab selbst zu prüfen. Die Eignung kann durch Vorlage einer Eigenerklärung vom Unternehmen substituiert werden. Das Verfahren beginnt mit der Absendung der Angebotsunterlage an in Betracht kommende Unternehmen. Bei der Einladung sind laut § 102 Abs. 2 BVergG auch KMU einzubeziehen. Führt der Auftraggeber öfters Vergabeverfahren durch, ist außerdem der Bieterkreis so häufig wie möglich zu wechseln. Nach Möglichkeit sind insbesondere KMU zur Angebotsabgabe einzuladen.

■ Angebotsabgabe und Angebotsöffnung

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

Bei der Erstellung der Ausschreibungsunterlage ist der Auftraggeber verpflichtet, allfällig bestehende 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 zulässig und in der Ausschreibung mit einem vorangestellten „Z“ zu kennzeichnen! Die Angebotsöffnung erfolgt nach Ablauf der Angebotsfrist, die Unternehmen dürfen dabei nicht anwesend sein. Dies aus dem Grund, dass mit den Bietern noch einzelne Verhandlungsrunden geführt werden und sie nicht wissen dürfen, welche und

³ VfSlg 17 390/2004

⁴ SchwellenwertVO I (BGBl II, 125/2009) II (BGBl II, 455/2010) und III (BGBl II, 433/2011)

wie viele Konkurrenten es gibt.

■ Prüfung der Angebote und Verhandlungen

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

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

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

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

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

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

■ Verfahrensabschluss

Wenn der präsumtive Zuschlagsempfänger feststeht, also das Unternehmen, das den Zuschlag bekommen soll, ist dies den verbliebenen Bietern in einer **Zuschlagsentscheidung** bekannt zu geben. Die Mitteilung muss eine

detaillierte Begründung⁵ (Vergabesumme, Merkmale und Vorteile des erfolgreichen Angebotes etc.) sowie alle Informationen enthalten, die ein nicht erstgereihtes Unternehmen für eine allfällige Anfechtung der Zuschlagsentscheidung benötigt.

Der Nachprüfungsantrag muss innerhalb der auf die Zuschlagsentscheidung folgende Stillhaltefrist erfolgen; Sie beträgt im Unterschwellenbereich 7 Kalendertage und muss innerhalb dieses Zeitraums bei der Vergabekontrollbehörde einlangen (nicht beim Auftraggeber). Der Tag der Absendung der Zuschlagsentscheidung wird nicht in die Frist mit einberechnet.

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

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

Angesichts der Schwellenwertverordnung 2009 und der damit bestehenden Möglichkeit zur Direktvergabe 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 ist die Preisangemessenheit sichergestellt und - von besonderer Wichtigkeit - regionale Anbieter können wirkungsvoll gefördert werden.

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

3.2. Vergabe ab Euro 100.000 und unter Euro 5.000.000 im Baubereich

3.2.1. Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung unter Euro 500.000

Mit 1.4.2012 wurde das Verfahren der Direktvergabe mit vorheriger öffentlicher Bekanntmachung eingeführt. Nur wenige Bestimmungen des BVergG finden darauf Anwendung: Darunter die wichtigsten Grundsätze des öffentlichen Auftragsrechts wie die Gleichbehandlung.

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

Diese Bekanntmachung muss im jeweils verpflichten-

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

Achtung: Der Auftraggeber muss bereits zu Beginn festlegen, nach welchen Kriterien er die Unternehmer auswählt bzw. wie er das Siegerangebot bestimmen wird.

20 Tage nach Zuschlagserteilung muss im gleichen Medium, in dem die Bekanntmachung erfolgt ist, eine Information über den vergebenen Auftrag erfolgen.

In dieser Dokumentation ist neben dem Hinweis auf die im Vorhinein erfolgte Bekanntmachung Name und Anschrift des Auftraggebers und -nehmers, die Beschreibung des Auftragsgegenstandes sowie der Gesamtpreis anzuführen.

Aus Sicht des Rechtsschutzes eines interessierten Unternehmers bedeutet dies, dass die Vergabekontrollbehörden ausschließlich die Ausschreibungsunterlagen nachprüfen können - oder der Bieter nach Zuschlagserteilung die (eher theoretische) Möglichkeit der Geltendmachung von Schadenersatz hat.

3.2.2. Nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung unter Euro 1.000.000

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

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

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

■ Einladung geeigneter Unternehmen

Es handelt sich um ein einstufiges Verfahren.

Es erfolgt keine öffentliche Bekanntmachung, das Verfahren tritt damit nach außen hin nicht in Erscheinung. Der Auftraggeber kann sich grundsätzlich ohne Einhaltung von Publizitätsvorschriften an Betriebe wenden. Da der Auftraggeber die Unternehmen selbst zur Legung eines Angebotes einladen muss, sollten ihm 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 verschaf-

fen. Die Anzahl der einzuladenden Betriebe ist entsprechend der Leistung festzulegen; Sie darf jedoch nicht unter drei 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 werden. Diese Voraussetzungen sind vom Auftraggeber vor Einladung zur Angebotsabgabe zu prüfen. Die Eignung kann hier durch die Vorlage einer Eigenerklärung vom Unternehmen substituiert werden. Im gesamten Unterschwellenbereich reicht grundsätzlich auch für die Auftragsvergabe die Vorlage einer Eigenerklärung aus, Eignungsnachweise müssen nicht nachgefordert werden. Führt der Auftraggeber öfters Vergabeverfahren durch, ist der Bieterkreis so häufig wie möglich zu wechseln. Nach Möglichkeit sind insbesondere KMU zur Angebotsabgabe einzuladen.

■ Anbotsabgabe und Angebotsöffnung

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

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

Nach Ablauf der Abgabefrist sind die Angebote 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 die Namen der Bieter, Preise und wesentliche Bietererklärungen verlesen und in einer Niederschrift festgehalten, die den Bietern auszuhändigen bzw. zu übermitteln ist.

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

■ Prüfung der Angebote

Die abgegebenen Angebote werden hinsichtlich der 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 2.12.).

Fehlerhafte oder unvollständige Angebote sind auszuscheiden, es sei denn, dass diese Mängel behebbare sind.

Nach der Rechtsprechung sind nur solche Mängel behebbar, deren „Behebung“ nicht zu einem Wettbewerbsvorteil des Bieters gegenüber den Mitbieterinnen führen würde, (z.B. er längere Zeit für seine Angebotsausarbeitung hätte: Etwa wenn im Leistungsverzeichnis gefordert war, eine bestimmte Ausführungsqualität oder ein bestimmtes Produkt zu nennen und der Bieter durch die Mängelbehebung mehr Zeit hätte, den Inhalt seines Angebotes und damit auch seine Kosten zu kalkulieren). Eine nachträgliche Angebotsänderung zur Beseitigung der Mängel ist dabei auf keinen Fall möglich. Aufklärungsgespräche dürfen ausschließlich zu Fragen der Eignung und der Preisangemessenheit sowie zu Alternativangeboten geführt werden. Im Fall einer Ausscheidung hat der Auftraggeber seine Entscheidung detailliert zu begründen; der ausgeschiedene Bieter kann dagegen - im Unterschwellenbereich binnen 7 Tagen - Einspruch bei den Vergabekontrollbehörden erheben.

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

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

■ Verfahrensabschluss

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

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

3.2.3. Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung unter Euro 1.000.000

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

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

Charakteristisch ist die Möglichkeit, über den gesamten Leistungsinhalt mit den Bietern zu verhandeln. Deshalb ist die Wahl dieses Verfahrens sinnvoll, wenn der

Auftraggeber das Auftragsziel, aber nicht den Leistungsinhalt beschreiben kann (siehe auch 5.).

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

■ Öffentliche Bekanntmachung und Teilnahmeanträge

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

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

Der Auftraggeber definiert in seiner Teilnahmeantragsunterlage, wie viele Bewerber zum zweiten Schritt, der Angebotsabgabe, eingeladen werden (Mindestanfordernis: 3). Die Auswahl dieser Betriebe erfolgt anhand von Auswahlkriterien im Teilnahmeantrag. Mit diesen Kriterien wird die Qualität der Bewerber, etwa über Referenzen oder die technische Ausrüstung, beurteilt. Die Auswahlkriterien sind für jeden Auftrag individuell festzulegen und aufgrund des Transparenzgrundsatzes den Bewerbern vorweg bekannt zu geben.

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

■ Öffnung der Teilnahmeanträge

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

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

■ Angebotsabgabe und Angebotsöffnung

Bei der Erstellung der Ausschreibungsunterlage ist der Auftraggeber verpflichtet, allfällig bestehende 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 zulässig und in der Ausschreibung mit einem vorangestellten „Z“ zu kennzeichnen!

Nach Ende der Angebotsfrist werden die Angebote geöffnet. Die Bieter dürfen dabei nicht anwesend sein!

Dies aus dem Grund, dass mit den Bietern getrennt voneinander Verhandlungsrunden geführt werden und sie nicht wissen dürfen, welche und wie viele Konkurrenten es gibt.

■ Verhandlungen

Charakteristisch für 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, aber nicht über den Preis ohne Einbeziehung von inhaltlichen Änderungen verhandelt werden.

Die Verhandlungen sind mit jedem Bieter getrennt durchzuführen.

Aufgrund des Transparenzgebotes müssen alle Unternehmen immer den gleichen Informationsstand haben, z.B. über alle Details der Leistungsbeschreibung und Kalkulationsgrundlagen oder ob es eine zweite Verhandlungsrunde geben wird. Aufgrund des Gleichbehandlungsgebotes sind die Bieter bei den Verhandlungsrunden möglichst gleich zu behandeln.

Der Auftraggeber ist nicht verpflichtet, mit allen Bieter 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 Zuschlag erteilt wird.

Sofern der Auftraggeber nicht ein „short listing“ durchgeführt hat, muss er nach Abschluss der Verhandlungen alle Bieter auf Grundlage einheitlicher und Bieter gleicher Ausschreibungsunterlagen nochmals zur Abgabe eines Letztangebotes auffordern. Er kann allerdings auch in den Ausschreibungsunterlagen festlegen, dass nur eine Verhandlungsrunde pro Bieter geplant ist.

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

■ Verfahrensabschluss

Der Auftraggeber ermittelt den Bestbieter (siehe 2.10.) entsprechend den Zuschlagskriterien in seiner Ausschreibung. Wenn der präsumtive Zuschlagsempfänger feststeht, also das Unternehmen, welches den Zuschlag bekommen soll, ist dies den verbliebenen Bieter in einer **Zuschlagsentscheidung** bekannt zu geben. Diese Mitteilung muss eine detaillierte Begründung (Vergabesumme, Merkmale und 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** erfolgen; Sie beträgt im Unterschwellenbereich 7 Tage.

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

Achtung: Die Zuschlagsfrist, also die Zeit zwischen Ablauf der Angebotsfrist und Zuschlag, darf fünf Monate nicht überschreiten. Ist in der Ausschreibung nichts an-

gegeben, verkürzt sich die Zuschlagsfrist auf ein Monat.

3.2.4 Nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung

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

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

■ Öffentliche Bekanntmachung und Teilnahmeanträge

Es erfolgt eine öffentliche Bekanntmachung, z.B. 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 Transparenzgebotes den Bewerbern vorweg bekannt zu geben.

Mögliche Auswahlkriterien sind auftragsbezogene Referenzen, Ausbildung und Erfahrung des zum Einsatz gelangenden Schlüsselpersonals und die technische Ausrüstung zur 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 Eignung 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 Muster-Leistungsbeschreibungen (wie insb. die LB-Hochbau oder LB-HKLS) und Muster-Leistungsverträge (wie insb. die Bauwerkvertragsnorm B 2110) in der jeweils geltenden Fassung zwingend heranzuziehen. Abweichungen von diesen Normen und Standards (so genannte Z-Positionen, oder Verschlechterungen der Gewährleistungsbedingungen für den Auftragnehmer) sind nur ausnahmsweise zulässig und in der Ausschreibung mit einem vorangestellten „Z“ zu kennzeichnen!

Die Frist zur Abgabe von Angeboten beträgt im Unterschwellenbereich grundsätzlich 22 Tage.

Nach Ende der Angebotsfrist werden die Angebote geöffnet. Die Bieter dürfen bei der Angebotsöffnung anwesend sein! Aus den Angeboten werden bestimmte Angaben wie Name des Bieters, Preise und wesentliche Bietererklärungen verlesen und in einer Niederschrift festgehalten, die den Bieter auszuhandigen bzw. zu übermitteln ist.

■ Prüfung der Angebote

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

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

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

■ Verfahrensabschluss

Den im Verfahren verbliebenen Bietern ist die **Zuschlagsentscheidung** mitzuteilen. Die Zuschlagsentscheidung hat eine detaillierte Begründung (Vergabesumme, Merkmale und Vorteile des erfolgreichen Angebotes etc) und generell alle Informationen zu enthalten, die ein Bieter für eine allfällige Anfechtung der Zuschlagsentscheidung benötigt. Dazu hat der Bieter während der **Stillhaltefrist** Gelegenheit. Jetzt kann er Beschwerde bei der zuständigen Nachprüfungsstelle einreichen. Nach Ablauf der Stillhaltefrist - im Unterschwellenbereich 7 Kalendertage - ist dem Best- oder Billigstbieter der Zuschlag zu erteilen. Der Tag der Absendung der Zuschlagsentscheidung wird nicht in die Frist mit einberechnet. Nach Verstreichen der Frist kann mit der Ausführung des Auftrages begonnen werden.

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

3.2.5. Offenes Verfahren

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

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

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

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

■ Angebotsabgabe und Angebotsöffnung

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

■ Prüfung der Angebote

Die abgegebenen Angebote werden hinsichtlich der Eig-

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

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

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

Fehlerhafte oder unvollständige Angebote sind auszuschließen, es sei denn, dass diese Mängel behebbar sind. Nach der Rechtsprechung sind nur solche Mängel behebbar, deren „Behebung“ nicht zu einem Wettbewerbsvorteil des Bieters gegenüber den Mitbieterinnen würde (z.B. er längere Zeit für seine Angebotsausarbeitung hätte: Etwa wenn im Leistungsverzeichnis gefordert war, eine bestimmte Ausführungsqualität oder Produkt zu nennen und der Bieter durch die Mängelbehebung mehr Zeit hätte, den Inhalt seines Angebotes und damit auch seine Kosten zu kalkulieren). Eine nachträgliche Angebotsänderung zur Beseitigung der Mängel ist dabei auf keinen Fall möglich. Aufklärungsgespräche dürfen ausschließlich zu Fragen der Eignung und der Preisangemessenheit sowie zu Alternativangeboten geführt werden. Im Fall einer Ausscheidung hat der Auftraggeber seine Entscheidung detailliert zu begründen; der ausgeschie-

dene Bieter kann dagegen - im Unterschwellenbereich binnen 7 Tagen - Einspruch bei den Vergabekontrollbehörden erheben. Nach Prüfung der Angebote wird das beste/billigste Angebot anhand der Zuschlagskriterien ermittelt.

■ **Verfahrensabschluss**

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

Achtung: Die Zuschlagsfrist, also die Zeit zwischen Ablauf der Angebotsfrist und Zuschlag, darf 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 7.2.)

Los	geschätzter Auftragswert in €	Mögliche Vergabeverfahren bis 31.12.2012	Mögliche Vergabeverfahren nach 31.12.2012	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	zusätzlich möglich: Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung	
Spengler	260.000	zusätzlich möglich: Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung	zusätzlich möglich: nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung, Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung	
Elektroinstallationen	110.000	zusätzlich möglich: wie Gewerk Spengler	zusätzlich möglich: wie Gewerk Spengler	
Dachdecker	99.000	zusätzlich möglich: Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung, Direktvergabe	zusätzlich möglich: wie Gewerk Spengler	
Zimmermann	30.000	zusätzlich möglich: wie Gewerk Dachdecker	zusätzlich möglich: Direktvergabe	
	Gesamtauftragswert 3.899.000			

3.3. Vergabe ab Euro 5.000.000 im Baubereich

Eine Vergabe im Oberschwellenbereich bedeutet u.a. eine EU-weite Bekanntmachung des Auftrags, längere Verfahrensfristen und erhöhte Publizitätserfordernisse. Auch im Oberschwellenbereich ist es möglich, regional zu vergeben: Es können Kleinlose gebildet werden, die nach den Bestimmungen des Unterschwellenbereiches vergeben werden können, obwohl der Gesamtauftragswert im Oberschwellenbereich liegt.

Solche Kleinlose eignen sich besonders für eine KMU freundliche Vergabep Praxis, da ihr Volumen kleiner ist - ein jedes Kleinlos muss unter einer Grenze von Euro 1.000.000 liegen. Besonders kleine Lose können z.B. auch mittels Direktvergabe (siehe 2.13.) vergeben werden.

■ Bildung der Kleinlose

Kleinlose dürfen solange gebildet werden, als die 20%-Marke des Gesamtauftragswertes des Vorhabens nicht überschritten ist. Könnten mehr Kleinlose gebildet wer-

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

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

Tabelle 2: Beispiel für die Losregelung bei Bauleistungen im Oberschwellenbereich (siehe auch 7.1.)

Nach dieser Tabelle weisen alle grau unterlegten Lose einen geringeren Auftragswert als Euro 1.000.000 auf und sind daher grundsätzlich geeignet, als Kleinlos nach den Bestimmungen des Unterschwellenbereiches vergeben zu werden. Allerdings überschreitet die Summe dieser Kleinlose die 20%-Grenze: Daher muss der Auftraggeber seine Kleinlose im Ausmaß der 20%-Grenze auswählen (z.B. Spengler und Elektroinstallationen, um die 20%-Grenze voll auszuschöpfen)!

Los	geschätzter Auftragswert in Euro	Auftragswert in Prozent	Auftragswert kumuliert	Mögliche Vergabeverfahren bis 31.12.2012	Mögliche Vergabeverfahren nach 31.12.2012	
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	zusätzlich möglich: Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung, nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung	
Spengler	900.000	15,00%	21,67%	zusätzlich möglich: Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung, nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung	Offenes und nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung	Unterschwellenbereich - Kleinlose (unter Euro 1.000.000)
Elektroinstallationen	300.000	5,00%	6,67%	zusätzlich möglich: Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung	zusätzlich möglich: wie Gewerk Spengler	
Dachdecker	70.000	1,17%	1,67%	zusätzlich möglich: Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung und Direktvergabe	zusätzlich möglich: Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung und Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung	
Zimmermann	30.000	0,50%	0,50%	zusätzlich möglich: wie Gewerk Dachdecker	zusätzlich möglich: Direktvergabe	
	Gesamtwert 6.000.000					

Liefer- und Dienstleistungsaufträge sowohl im Ober- als auch im Unterschwellenbereich können grundsätzlich in mehreren Losen oder separaten Ausschreibungen ausgeschrieben werden. Die sich ergebenden wertmäßig kleineren Lose können dann in einem je nach Größe passenden Verfahren vergeben werden. Durch kleinere Volumen kann der Auftraggeber auch regionale KMU ansprechen. Daneben sind erleichterte, für regionale Aufträge passende Verfahrensarten auch für den Auftraggeber von Vorteil. Besonders kleine Lose können z.B. auch mittels Direktvergabe (siehe 4.1.1.) vergeben werden.

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

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

Die im Folgenden beschriebenen Verfahren können nicht nur auf Lose, sondern auf kleinvolumige Gesamtaufträge, die nicht in Lose zerteilt werden können, angewendet werden.

4.1. Vergabe unter Euro 100.000 im Liefer- und Dienstleistungsbereich

4.1.1. Direktvergabe unter Euro 100.000

Auch an dieser Stelle wird darauf hingewiesen, dass die formlose Direktvergabe durch die Schwellenwertverordnung 2009 unter einem geschätzten Auftragswert von Euro 100.000 möglich ist. Nach außer Kraft treten der Verordnung am 31.12.2012 wird dieser Wert auf Euro 50.000 absinken.

Genauere Informationen über die Direktvergabe lesen Sie bitte unter 2.13. nach!

4.1.2. Nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung unter Euro 100.000

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

Angesichts der Schwellenwertverordnung 2009 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 ist die Preisangemessenheit sichergestellt und der Auftraggeber kann - von besonderer Wichtigkeit - regionale Anbieter wirkungsvoll fördern.

Achtung: Mit Außerkrafttreten der Schwellenwertverordnung ist das nicht offene Verfahren ohne Bekanntmachung nur mehr unter Euro 80.000 möglich.

Eine grobe Skizzierung des Verfahrens findet sich unter 3.2.2.

4.1.3. Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung unter Euro 100.000

Vergabeverfahren bis unter Euro 100.000 im Liefer- und Dienstleistungsbereich können mittels eines Verhandlungsverfahrens ohne Bekanntmachung vergeben werden. Es sind mindestens drei Bieter zur Anbotsstellung einzuladen, was wiederum einen guten Marktüberblick des Auftraggebers voraussetzt. Das Minimum von drei Bietern ist ein Zielwert, will der Auftraggeber bloß zwei Bieter einladen, wäre dies in Ausnahmefällen zulässig, unterliegt aber einer Begründungspflicht.

Egal ob mit oder ohne Bekanntmachung, ein Verhandlungsverfahren eignet sich besonders gut für Leistungen, die nicht exakt definiert werden können. Bieter können Lösungsvorschläge entwickeln und sind nicht an starre „Musterlösungen“ gebunden. Das Ziel des Auftrages sollte klar definiert und die Gleichbehandlung aller Bieter gegeben sein.

Wie das nicht offene Verfahren ohne Bekanntmachung erweckt es zurzeit den Anschein, als hätte dieses Verfahren angesichts der Schwellenwertverordnung 2009 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 ist die Preisangemessenheit sichergestellt und der Auftraggeber kann - von besonderer Wichtigkeit - regionale Anbieter wirkungsvoll fördern.

Achtung: Mit Außerkrafttreten der Schwellenwertverordnung ist das Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung nur mehr unter Euro 60.000 möglich.

Eine grobe Skizzierung des Verfahrens findet sich unter 3.1.2.

4.2. Vergabe unter Euro 200.000 im Liefer- und Dienstleistungsbereich

Ähnlich der Kleinlosregelung im Oberschwellenbereich (4.3.) gibt es auch im Unterschwellenbereich bei Liefer- und Dienstleistungen eine Kleinlosregelung. Diese verhindert, dass bei einem geringeren Gesamtauftragswert der Großteil der Lose in Form einer Direktvergabe vergeben werden können (Zusammenrechnung von Aufträgen zu einem Gesamtauftragswert siehe unter 8.1.1.).

Achtung: Hier besteht ein großer Unterschied zwischen Liefer- und Dienstleistungen einerseits und dem Baubereich andererseits: Im Baubereich ist nur der Wert des jeweiligen Loses ausschlaggebend für die Wahl der zulässigen Verfahrensart.

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

4.2.1. Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung unter Euro 130.000

Erst mit der jüngsten Gesetzesnovelle wurde dieses Verfahren in das Öffentliche Auftragsrecht aufgenommen.

Weitgehend formfrei, ähnelt es sehr der Direktvergabe. Mit einem wesentlichen Unterschied: Es muss eine öffentliche Bekanntmachung erfolgen. Nur wenige Bestimmungen des BVergG finden auf die Direktvergabe nach vorheriger Bekanntmachung Anwendung: Darunter die wichtigsten Grundsätze wie die Gleichbehandlung.

Genauere Details zum Verfahren finden Sie unter 3.2.1.

4.2.2. Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung

Das Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung kann im Unterschwellenbereich bis zur Unterschwellengrenze (< Euro 200.000) gewählt werden. Das Verhandlungsverfahren ist vor allem für geistige Dienstleistungen wie Kommunikationsdienstleistungen geeignet, da hier keine eindeutige und vollständige Beschreibung der Leistung nötig ist. Eine Ziel- und Aufgabenbeschreibung ist ausreichend (funktionale Leistungsbeschreibung).

Genauere Details zum Verfahren und Verfahrensablauf finden Sie unter 3.2.3.

4.2.3. 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 3.2.4.

4.2.4. Offenes Verfahren

Das offene Verfahren ist ein Regelverfahren, das sowohl im Ober- als auch im Unterschwellenbereich unabhängig vom Auftragswert einsetzbar ist. Auftraggeber können zwischen dem Nicht offenen Verfahren mit Bekanntmachung und dem Offenen Verfahren frei wählen. Nach Bekanntmachung der Ausschreibung haben Betriebe innerhalb offener Angebotsfrist die Möglichkeit, Angebote abzugeben.

Details zum Offenen Verfahren lesen Sie bitte im Kapitel 3.2.5. nach.

Tabelle 3: Beispiel für die Losregelung bei Liefer- und Dienstleistungen im Unterschwellenbereich (siehe auch 7.7., wobei dort aufgrund unterschiedlicher Auftragswerte teilweise andere Verfahren gewählt wurden)

Los	geschätzter Auftragswert in €	Auftragswert in Prozent	Mögliche Vergabeverfahren bis 31.12.2012	Mögliche Vergabeverfahren nach 31.12.2012	Unterschwellenbereich
Lieferung Bürobedarf Rathaus/ Bücherei	85.000	45,45%	Offenes und nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung, Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung*	Offenes und nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung, Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung*	
Lieferung Bürobedarf Sozialzentrum	66.000	31,82%	Offenes und nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung, Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung*	Offenes und nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung, Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung	
Lieferung Bürobedarf Kindergarten	29.000	22,73%	zusätzlich möglich: nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung, Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung, Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung* und - im Rahmen der Losregelung - Direktvergabe	zusätzlich möglich: nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung, Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung, Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung* und - im Rahmen der Losregelung - Direktvergabe	
	Gesamtwert 180.000				

*Beachte: Auch die Lose Bürobedarf Rathaus/Bücherei und Bürobedarf Sozialzentrum erreichen den für Verfahrenseinleitungen bis 31.12.2012 angehobenen Grenzwert von Euro 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.

4.3. Vergabe ab Euro 200.000 im Liefer- und Dienstleistungsbereich

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

eignen sich besonders für eine KMU freundliche Vergabep Praxis.

Kleinlose dürfen solange gebildet werden, als die 20%-Marke des Gesamtauftragswertes des Vorhabens nicht

überschritten ist. Sie dürfen alle nach den Bestimmungen des Unterschwellenbereiches vergeben werden - damit können praktische Verfahrensarten wie ein „nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung“ gewählt werden. Könnten mehr Kleinlose gebildet werden als es die 20%-Grenze zulässt, müssen diese Lose trotzdem nach den Bestimmungen des Oberschwellenbereiches vergeben werden: Es dürfen nur Verfahrensarten gewählt werden, die für den Oberschwellenbereich zugelassen sind. Damit von Anfang an klar ist, für welche Lose welche Bestimmungen gelten, muss der Auftraggeber unbedingt klarstellen, für welche Kleinlose er das Regime des Ober- bzw. das Regime des Unterschwellenbereiches anwendet.

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

Tabelle 4: Beispiel für die Losregelung bei Liefer- und Dienstleistungen im Oberschwellenbereich (siehe auch 7.9.)

Los	geschätzter Auftragswert in €	Auftragswert in Prozent	Auftragswert kumuliert	Mögliche Vergabeverfahren	
Schneeräumfahrzeuge	120.000	54,55%	100%	Offenes und nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung	Oberschwellenbereich
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, Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung* und Direktvergabe	Unterschwellenbereich - Kleinlose (unter Euro 80.000)
	Gesamtwert 220.000				

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

■ Auszug aus dem BVerG

Geistige Dienstleistungen

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

5.1. Der Wettbewerb

Vorweg: Der Auftraggeber ist nicht zur Durchführung eines Wettbewerbs verpflichtet. Ein Wettbewerb kann aber eine sinnvolle Ergänzung zu einem Vergabeverfahren sein:

Besonders bei geistigen Dienstleistungen, die in einem Leistungsverzeichnis schwer zu beschreiben wären wie z.B. Werbung, Marketing und Public Relations, aber auch bei Planungsleistungen im Bau- und IKT-Bereich ist die Durchführung eines 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 umfangreiche Leistungen im Anschluss vergeben will, kann er das Verfahren durch die Zahlung eines Preisgeldes an den/die Gewinner beenden oder mit dem/den Gewinner/n in ein Verhandlungsverfahren eintreten, um den Umfang und die Vertragsbedingungen mit dem/den Sieger/n zu verhandeln.

Beim Wettbewerb wird zwischen dem Ideen- und dem Realisierungswettbewerb unterschieden:

■ Realisierungswettbewerb

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

nicht exakt beschreiben kann, durch den Wettbewerb konkretisierbarer wird.

■ Ideenwettbewerb

Diese Wettbewerbe eignen sich besonders gut, wenn sich der Auftraggeber auf den Gebieten der Raumplanung, Architektur, Werbung, Datenverarbeitung oder dem Bau- und Ingenieurwesen einen Plan oder eine Planung verschaffen will. Die besten Beiträge werden am Ende des 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 im Wege eines offenen, eines nicht offenen oder eines geladenen Wettbewerbes durchgeführt werden.

5.1.1. Offener Wettbewerb

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

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 Auswahlkriterien wählt der Auftraggeber mindestens drei davon zur Vorlage von Wettbewerbsarbeiten aus. Diese Auswahlkriterien sind unternehmensbezogen, nach ihnen wird die Qualität des Unternehmens bewertet. Sie dienen dazu, die Teilnahmeanträge nach ihrer Qualität zu reihen. Sie sind für jeden Auftrag individuell festzulegen und den Bewerbern aufgrund des Transparenzgebotes vorweg bekannt zu geben.

Die Anzahl der Betriebe, die in der zweiten Stufe präsentieren, darf nicht unter drei liegen und ist in der Bekanntmachung anzugeben.

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. Dem-

entsprechend 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 2.9.).

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

■ Ermittlung des/der Gewinner/s des Wettbewerbes

Die Entscheidung über den oder die Gewinner eines Wettbewerbs 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 BVergG

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 Unternehmen und Personen öffentlich zur Vorlage von Wettbewerbsarbeiten aufgefordert.

(6) Beim nicht offenen Wettbewerb werden, nachdem eine unbeschränkte Anzahl von Unternehmen und Personen öffentlich zur Abgabe von Teilnahmeanträgen aufgefordert wurde, vom Auslober ausgewählte Wettbewerbsteilnehmer zur Vorlage von Wettbe-

werbsarbeiten 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.**

5.2. Verhandlungsverfahren mit einem Bieter

Das Verhandlungsverfahren mit einem einzigen Bieter ist unter einem Auftragswert von Euro 100.000 ohne USt anwendbar. Es kann jedoch 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 auf die wirtschaftlichen 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 vorliegen, setzt eine gewisse Marktübersicht des Auftraggebers voraus:

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

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

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

Wie ein Verhandlungsverfahren generell abläuft, ist unter 3.1.2. nachzulesen.

■ Auszug aus dem BVergG

Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung mit nur einem Unternehmer

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

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

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

■ 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 Ausscheidungsgrund. 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 weit:

Es handelt sich um alle Unterlagen, an deren Erarbeitung das Unternehmen unmittelbar oder mittelbar beteiligt war (z.B. Pläne, Proben und Muster). Vorstudien wie Marktstudien und allgemeine Projektentwicklungsstudien sind nicht von der Vorarbeitenproblematik erfasst. Technische Beratung und Machbarkeitsstudien durch einen späteren Bieter werden vom Bundesvergabegesetz grundsätzlich als vereinbar gesehen. Dazu kommt das Erfordernis eines engen und zeitlichen Zusammenhanges zwischen Vorarbeit und Ausschreibungsunterlage.

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

■ Exkurs „mittelbare Beteiligung“

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

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

- Alle Informationen, die einen Wettbewerbsvorteil des Vorarbeitenden begründen könnten, werden gesammelt und der Ausschreibungsunterlage beigelegt bzw. zur Einsicht freigegeben. Aus diesem Grund sollte sich der Auftraggeber das Nutzungsrecht an den urheberrechtlich geschützten Ausarbeitungen einräumen lassen!
- Den Bieter 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 verfügt⁶, durch sein Vorwissen mehr Zeit für die Erstellung eines Angebotes hatte und er **die Ausschreibungsbedingungen zu seinen Gunsten beeinflussen kann**.

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

In Ausnahmefällen toleriert der Auftraggeber also sogar den Ausschluss des 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 lassen⁷.

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

■ Auszug aus dem BVergG

Allgemeine Bestimmungen über Bewerber und Bieter
§ 20 (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.*

⁶ z.B. Kenntnis organisatorischer Abläufe beim Auftraggeber, Kenntnis der Bedürfnisse des Auftraggebers, Kenntnis der örtlichen Rahmenbedingungen...

⁷ Aicher in FS Krejci II 2001, 1393 f.

7.1. Errichtung eines Schulzentrums mit Hackschnitzelheizanlage im Oberschwellenbereich

Eine Gemeinde will die Errichtung eines Schulzentrums mit Hackschnitzelheizanlage vergeben. Bei der Ausschreibung sollen Lebenszykluskosten berücksichtigt werden. 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.

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

7.1.1. Gewerksweise Vergabe - Losregelung⁸

Für die einzelnen Gewerke des Bauvorhabens (Baumeister, Heizungs- und Lüftungstechniker, Elektroinstallationen, Spengler, Dachdecker, Zimmermann) wird jeweils ein gesonderter Auftrag (Los⁹) 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

⁸ Siehe genauer dazu unter Punkt 3.3.

⁹ 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 Bauvorhaben¹⁰ erforderlichen Gewerke den Wert von Euro 5.000.000 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:¹¹

- 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 ver-

¹⁰ 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.

¹¹ § 14 Abs. 3 BVerG 2006

geben.¹²

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**.¹³
- Gewerke Elektroinstallationen, Dachdecker und Zimmermann: Auch **Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung**.¹⁴
- Gewerke Elektroinstallationen, Dachdecker 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.¹⁵
- 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.¹⁶
- Gewerke Dachdecker und Zimmermann (ab 1.1.2013 nur mehr Zimmermann): Auch **Direktvergabe**¹⁷ d.h. Vergabe an einen Unternehmer aus der Region ohne Durchführung eines Vergabeverfahrens.¹⁸

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.¹⁹ 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.

7.1.2. 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

12 § 27 BVerG: Gilt für sämtliche Gewerke im OSB unabhängig von Höhe des geschätzten Auftragswerts.
 13 § 38 Abs 1: Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter Euro 1 Mio
 14 § 41a Abs 2 Z 2 BVerG: Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter Euro 500.000
 15 § 37 Z 1 BVerG: Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter Euro 300.000 (bis 31.12.2012: unter Euro 1.000.000)
 16 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter Euro 80.000 (bis 31.12.2012: unter Euro 100.000)
 17 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter Euro 50.000 (bis 31.12.2012: unter Euro 100.000)
 18 Der Unternehmer muss gem § 41 Abs 4 BVerG allerdings befugt, leistungsfähig und zuverlässig sein.
 19 § 28 Abs. 2 Z 4 BVerG

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 Transports**“: 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 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 Reaktionszeiten bzw. versprochenen maximalen Emissionswerte mit Vertragsstrafen sanktioniert werden.

7.1.3. 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.

7.1.4. 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 Kranken-

häuser, frische Lebensmittel an Schulen und Kindergärten usw.)

- Dienstleistungen, wo Reaktionszeit wichtig ist (Schneeräumdienst, Bewachung usw.)

■ **Umweltgerechtigkeit der Transporte:**
Bei Aufträgen mit hohem Verkehrsanfall

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

7.1.5. Lebenszykluskosten

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

7.2. Errichtung eines Kindergartens im Unterschwellenbereich

Eine Gemeinde hat beschlossen, einen neuen Kindergarten zu errichten. Bei der Ausschreibung sollen Lebenszykluskosten berücksichtigt werden. 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).

Extratipp: Lebenszykluskosten von Anfang an einzuplanen kann viel Geld sparen. Schon bei der Planung des Projekts, und jedenfalls bei der Erstellung der Ausschreibungsunterlagen sind nicht nur Bau- und Beschaffungskosten, sondern auch Folgekosten (z.B. Betriebskosten, zu erwartende Sanierungskosten, Abrisskosten) zu berücksichtigen. Dies macht die Planung aufwendiger, er-

möglicht langfristig aber erhebliche Einsparungen. Ein bei der Errichtung teureres Bauelement kann unter Berücksichtigung der Betriebskosten die günstigere Lösung sein. Voraussetzung für die erfolgreiche Berücksichtigung von Lebenszykluskosten ist ein genaues Verständnis der beabsichtigten Nutzung und betriebs- und bauwirtschaftliches Know-How bei der Planung.

7.2.1. Gewerksweise Vergabe - Losregelung²⁰

Die Gemeinde wird die einzelnen Gewerke des Bauvorhabens (Baumeister, Heizung- und Lüftungstechniker, Elektroinstallationen, Spengler, Dachdecker, Zimmermann) jeweils in einem gesonderten Auftrag (Los²¹) 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 Bauvorhaben²² erforderlichen Gewerke den Wert von Euro 5.000.000 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**.²³ Folgende Verfahren kommen daher

²⁰ Siehe genauer dazu unter Punkt 3.2.

²¹ 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.).

²² Zur Frage, wann von einem Bauvorhaben die Rede sein kann bzw. muss sowie welche Gewerke jedenfalls zusammengerechnet werden müssen, stellt die Juridikatur auf die wirtschaftliche und technische Funktion des Vorhabens ab. Ein Bauwerk ist demnach durch die drei Einheiten Ort, Zeit und Handlung eingegrenzt.

²³ Gemäß § 14 Abs. 4 letzter Satz BVergG

für folgende Lose in Frage:

- a) Gewerk Baumeister: Nur **offenes und nicht offenes Verfahren mit österreichweiter Bekanntmachung**.
- b) Alle Gewerke außer Baumeister: Auch **Verhandlungsverfahren mit österreichweiter Bekanntmachung** mit mindestens drei Unternehmern.
- c) Alle Gewerke außer Baumeister und Heizungs- und Lüftungstechniker: Auch **Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung**
- d) Alle Gewerke außer Baumeister (Verfahrenseinleitung nach 31.12.2012: Zusätzlich Gewerke Heizungs- und Lüftungstechniker davon ausgeschlossen): Auch **nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung, wobei die Gemeinde** (mindestens) fünf – insbesondere klein- und mittelständische – Unternehmer aus der Region **zur Angebotsabgabe einladen darf**.²⁴
- e) Gewerk Zimmermann²⁵: Auch **Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung, wobei die Gemeinde** (mindestens) drei – insbesondere klein- und mittelständische – Unternehmer aus der Region **zur Angebotsabgabe einladen darf**²⁶. Oder **Direktvergabe**, d.h. Vergabe an einen Unternehmer aus der Region ohne Durchführung eines Vergabeverfahrens.²⁷

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**.²⁸ 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.

7.2.2. 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%]

²⁴ Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter Euro 300.000 bzw. bis 31.12.2012 unter Euro 1 Mio (§ 37 Z 1 BVergG)

²⁵ Das Gewerk Dachdecker liegt sich mit einem geschätzten Auftragswert von Euro 100.000 nicht unter Euro 100.000.

²⁶ Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter Euro 80.000 bzw. bis 31.12.2012 unter Euro 100.000 (§ 38 Abs 2 Z 1 BVergG)

²⁷ Der Unternehmer muss gem § 41 Abs. 4 BVergG allerdings befugt, leistungsfähig und zuverlässig sein.

²⁸ § 28 Abs. 2 Z 4 BVergG

- 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.

7.2.3. 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.

7.2.4. 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).

7.2.5. Lebenszykluskosten

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

7.3. Thermische Sanierungen eines Amtsgebäudes

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

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

7.3.1. Gewerksweise Vergabe - Losregelung²⁹

Die Gemeinde kann das Bauvorhaben entweder als Gesamtauftrag an einen Baumeister aus der Region - in einem Verfahren mit österreichweiter Bekanntmachung, siehe dazu unter „Zweiter Schritt“ - oder die einzelnen Gewerke des Bauvorhabens (Baumeister, Maler/Anstreicher, Dachdecker/Zimmermann bzw. Tür- und Fensterlieferant, Heizungs- und Lüftungstechniker, Bodenleger) jeweils in einem getrennten Auftrag (Los³⁰) vergeben, um besonders klein- und mittelständische Unternehmen der Region erreichen zu können:

Baumeister	Euro	660.000
Maler/Anstreicher	Euro	130.000
Dachdecker/Zimmermann	Euro	110.000
Heizungs- und Lüftungstechniker	Euro	100.000
Bodenleger	Euro	50.000
Geschätzter Gesamtwert	Euro	1.050.000

■ Erster Schritt:

Zunächst stellt die Gemeinde fest, ob der geschätzte Gesamtwert aller für dieses Bauvorhaben³¹ erforderlichen Gewerke den Wert von Euro 5.000.000 ohne USt (Grenze für EU-Oberschwellenbereich) erreicht. Dies ist hier mit geschätzten Euro 1.050.000 ohne USt nicht der Fall.

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

■ Zweiter Schritt:

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

Gesamtauftrag (Variante 1):

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

- Nur **offenes oder nicht offenes Verfahren mit österreichweiter Bekanntmachung** mit mindestens fünf Unternehmern.

Einzelne Gewerke (Variante 2):

Als geschätzter Auftragswert gilt der Wert des konkreten Gewerks.³²

- a) Gewerk Baumeister: **Verhandlungsverfahren mit österreichweiter Bekanntmachung³³** oder - bei Verfahrenseinleitung bis 31.12.2012 - **nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung**, wobei die Gemeinde (mindestens) fünf - insbesondere klein- und mittelständische - Unternehmer aus der Region zur Angebotsabgabe einladen darf.³⁴
- b) Alle Gewerke außer Gewerk Baumeister zusätzlich **Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung³⁵**
- c) Gewerk Bodenleger³⁶: Auch **Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung**, wobei die Gemeinde

³¹ 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.

³² Gemäß § 14 Abs 4 letzter Satz BVergG

³³ § 38 Abs 1 BVergG

³⁴ Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter Euro 1 Mio (§ 37 Z 1 BVergG); ab 31.12.2012 Euro 300.000

³⁵ Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter Euro 500.000 (§ 41a Abs 2 Z 2 BVergG)

³⁶ Das Gewerk Heizungs- und Lüftungstechniker liegt mit einem geschätzten Auftragswert von Euro 100.000 nicht unter Euro 100.000

²⁹ Siehe genauer dazu unter Punkt 3.2.

³⁰ 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.).

(mindestens) drei – insbesondere klein- und mittelständische – Unternehmer aus der Region zur Angebotsabgabe einladen darf³⁷ oder **Direktvergabe**, d.h. Vergabe an einen Unternehmer aus der Region ohne Durchführung eines Vergabeverfahrens.³⁸

7.3.2. 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.

7.3.3. Leistungskriterien

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

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

7.3.4. 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).

7.4. 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).

7.4.1. Gewerksweise Vergabe - Losregelung³⁹

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).⁴⁰

1. Auftrag: Volksschule Sanierung Fassade West: Stukkatteur: Euro 90.000

37 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter Euro 80.000 bzw. bis 31.12.2012 unter Euro 100.000 (§ 38 Abs. 2 Z 1 BVergG)

38 Der Unternehmer muss gem § 41 Abs. 4 BVergG allerdings befugt, leistungsfähig und zuverlässig sein. Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter Euro 50.000 bzw. bis 31.12.2012 unter Euro 100.000.

39 Siehe genauer dazu unter Punkt 3.2.

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

2. Auftrag: Volksschule Sanierung Fassade West: Maler/Anstreicher: Euro 70.000
3. Auftrag: Volksschule Sanierung Fassade Ost Süd: Fassadenreiniger: 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 Treppe, 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 5.000.000 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: Stukkateur) samt Optionen und Vertragsverlängerungen) vor. Keiner der Aufträge in diesem Beispiel erreicht Euro 5.000.000.

Hinweis: Denn obwohl es sich um laufende (somit regelmäßig wiederkehrende bzw. gleichartige) Bauleistungen handelt, muss der **Wert der einzelnen Aufträge nicht zusammengezählt werden**.⁴¹

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.⁴² Folgende Verfahren kommen daher für folgende Aufträge in Frage:

- a) Sämtliche Aufträge: **Nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung oder Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung**, wobei die Gemeinde (mindestens) drei – insbesondere klein- und mittelständische – Unternehmer aus der Region zur Angebotsabgabe einladen darf.⁴³

Bei Verfahrenseinleitung nach dem 31.12.2012:

1. Auftrag Volksschule Sanierung Fassade West Stukkateur: Nur mehr **nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung**⁴⁴, wobei die Gemeinde (mindestens) fünf – insbesondere klein- und mittelständische – Unternehmer aus der Region zur Angebotsabgabe einladen darf oder **Verhandlungsverfahren mit österreichweiter Bekanntmachung**⁴⁵ mit mindestens drei Unternehmern.

- b) Sämtliche Aufträge: Direktvergabe,⁴⁶ d.h. Vergabe an einen Unternehmer aus der Region ohne Durchführung eines Vergabeverfahrens.

Bei Verfahrenseinleitung nach dem 31.12.2012:

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

7.4.2. 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

41 Im Gegensatz zu den Zusammenrechnungsregeln für Liefer- und Dienstleistungen (z.B. § 15 Abs. 2 und 16 Abs. 3 BVergG)
 42 Gemäß § 14 Abs. 4 letzter Satz BVergG
 43 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter Euro 80.000 bzw. bis 31.12.2012 unter Euro 100.000 (§ 38 Abs. 2 Z 1 BVergG)
 44 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter Euro 300.000 bzw. bis 31.12.2012 unter Euro 1 Mio (§ 37 Abs. 1 BVergG)
 45 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter Euro 1 Mio (§ 38 Abs 1 BVergG)

46 Der Unternehmer muss gem § 41 Abs. 4 BVergG allerdings befugt, leistungsfähig und zuverlässig sein. Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter Euro 50.000 bzw. bis 31.12.2012 unter Euro 100.000.

nur die Erfüllung der Zuschlagskriterien versprechen, sondern bei Auftragsdurchführung auch tatsächlich einhalten, sollte die Nichteinhaltung der versprochenen Verwendung umweltfreundlicher Materialien bzw. Beschäftigung von Personen im Ausbildungsverhältnis mit Vertragsstrafen sanktioniert werden.

7.4.3. 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.

7.4.4. 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!

7.5. 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.

7.5.1. 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, gleichartiger⁴⁷ Leistungen besteht, müsste für die Berechnung des Auftragswertes eine Zusammenrechnung aller Leistungen erfolgen. Im hier vorliegenden Beispiel würde der EU-Schwellenwert⁴⁸ überschritten werden.

Eine Zusammenrechnung ist jedoch nicht erforderlich, wenn die Vergabe der Reinigungsleistungen nicht von einer „einheitlichen“ Vergabeabsicht getragen wird, wenn also mit anderen Worten die Reinigungsleistungen in getrennten Aufträgen zu unterschiedlichen Zeitpunkten und jeweils mit einer eigenen Beschlussfassung vergeben werden sollen. In diesem Fall kann nicht von einem Dienstleistungsauftrag gesprochen werden. Dies gilt auch dann, wenn die genannten Amtsgebäude „Organisationseinheiten mit selbständiger Beschaffungskompetenz“ sind (siehe Punkt 8.1.1. zur Zusammenrechnung von Leistungen).

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

■ Zweiter Schritt:

Die Stadt stellt daher zu jedem Auftrag gesondert fest, ob der geschätzte Auftragswert den Schwellenwert von Euro 200.000 ohne USt (Grenze für EU-Oberschwellenbereich) erreicht oder nicht:

Die Stadt beabsichtigt, die Aufträge jeweils befristet auf drei Jahre (somit höchstens 48 Monaten)⁴⁹ zu vergeben. Es ist daher jeweils der geschätzte Gesamtwert für die Laufzeit des Vertrages anzusetzen. Dies ergibt hier die geschätzten Auftragswerte laut der Tabelle oben.

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

⁴⁸ Für Liefer- und Dienstleistungsaufträge: Euro 200.000 ohne USt

⁴⁹ § 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.)

Keiner dieser Aufträge erreicht den Schwellenwert.

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

■ Dritter Schritt:

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

- a) Alle Aufträge: Neben dem offenen und dem nicht offenen Verfahren mit Bekanntmachung auch⁵⁰ Verhandlungsverfahren mit österreichweiter Bekanntmachung mit mindestens drei Unternehmern⁵¹
- b) Aufträge 2 bis 7: Auch Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung⁵²
- c) Aufträge 4 bis 7: Auch nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung, wobei die Stadt (mindestens) fünf – insbesondere klein- und mittelständische – Unternehmer aus der Region zur Angebotsabgabe einladen darf; Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung⁵³ und Direktvergabe⁵⁴

7.5.2. 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:
- 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)

50 § 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.

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

52 § 41a Abs 2 Z 1 BVergG

53 § 38 Abs 2 Z 2 BVergG

54 § 41 Abs 2 Z 1 BVergG (ab 31.12.2012 nur unter Euro 50.000)

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**⁵⁵ - 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.

7.5.3. 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.

7.5.4. 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.)

55 § 79 Abs. 3 BVergG

7.6. 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.

7.6.1. Wahl des Verhandlungsverfahrens⁵⁶

■ 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.⁵⁷

Folge: Es kommen daher **grundsätzlich die strengen 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.⁵⁸ Dann sind - um die Angebote miteinander vergleichen zu können - vor endgültiger Angebotsbewertung Verhandlungen erforderlich.

Extratipp: Bis zu einem geschätzten Auftragswert von Euro 100.000⁵⁹ 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.⁶⁰

Extratipp: Falls bei der Ausführung ein Bedarf nach zusätzlichen, unvorhergesehenen **Dienstleistungen** hervor kommen sollte, kann der Gemeindeverband diese zusätzlichen Dienstleistungen **bis zu 50%** des ursprüngli-

chen Auftrages in einem **Verhandlungsverfahren (sogar) ohne Bekanntmachung**⁶¹ 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.

7.6.2. 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 Werbekonzeptes“ 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 Werbekonzeptes: 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**⁶² festgelegt werden. Die Größe der Marge wird abhängig von der Art der auszuschreibenden Leistung festzusetzen, in der Regel jedoch sehr klein sein. Auch die Bandbreite muss angemessen sein. Der Gemeindeverband ist dann bei der Angebotsbewertung berechtigt, die tatsächliche Gewichtung dieses Bewertungsgesichtspunktes innerhalb der angegebenen Bandbreite festzulegen - und damit gegebenenfalls auch einen Bietersturz zugunsten eines lokalen Anbieters vorzunehmen.

7.6.3. 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

⁵⁶ Siehe genauer dazu unter Punkt 5

⁵⁷ Schwellenwert für Liefer- und Dienstleistungsaufträge: Euro 200.000 ohne USt

⁵⁸ § 30 Abs. 1 Z 3 BVergG

⁵⁹ Geschätzter Auftragswert: 50vH des jeweiligen Schwellenwertes gem § 12 Abs. 1 Z 2 BVergG

⁶⁰ § 38 Abs. 3 BVergG 2006

⁶¹ § 30 Abs. 2 Z 4 BVergG

⁶² § 79 Abs. 3 BVergG

als Mindestanforderungen vorgeschrieben werden.

7.6.4. 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**,⁶³ wenn kein Bieter innerhalb von sieben Tagen vor Ablauf der Angebotsfrist diese Bestimmung beim zuständigen Vergabekontrollbehörde anfecht (sogenannte Präklusion rechtswidriger Ausschreibungsbestimmungen).⁶⁴

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.

7.6.5. 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 werden (Werbung, Marketing, PR)

7.7. 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.

7.7.1. 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, gleichartiger⁶⁵ Leistungen besteht, müsste für die Berechnung des Auftragswertes eine **Zusammenrechnung aller Lieferungen** erfolgen. Im hier vorliegenden Beispiel würde der EU-Schwellenwert⁶⁶ 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. Dies gilt auch dann, wenn die genannten Bedarfsstellen „Organisationseinheiten mit selbständiger Beschaffungskompetenz“ sind (siehe Punkt 8.1.1. zur Zusammenrechnung von Leistungen).

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

■ Zweiter Schritt:

Die Stadt stellt daher zu jedem Rahmenvertrag (Auftrag) gesondert fest, ob der **geschätzte Auftragswert** den Schwellenwert von Euro 200.000 ohne USt (Grenze für **EU-Oberschwellenbereich**) erreicht oder nicht:

Die Stadt beabsichtigt, die Rahmenverträge jeweils **befristet auf zwei Jahre** (somit mehr als 12 Monate)⁶⁷

⁶³ Außer eine Billigst- oder Bestbieterermittlung ist unmöglich, dann ist der Widerruf der Ausschreibung zwingend.

⁶⁴ 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.

⁶⁵ § 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.

⁶⁶ Für Liefer- und Dienstleistungsaufträge derzeit: Euro 200.000 ohne USt

⁶⁷ § 15 Abs. 1 Z 2 BVergG

zu vergeben. Es ist daher jeweils der geschätzte Gesamtbetrag für die Laufzeit des Vertrages anzusetzen. Dies ergibt hier die geschätzten Auftragswerte laut der Tabelle oben. **Keiner dieser Aufträge erreicht den Schwellenwert.**

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

■ Dritter Schritt:

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

- a) 1. Rahmenvertrag Rathaus und Bücherei: Auch⁶⁸ **Verhandlungsverfahren mit österreichweiter Bekanntmachung** mit mindestens drei Unternehmern⁶⁹ oder **Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung**⁷⁰
- b) 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 darf⁷¹ sowie **Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung**, wobei die Stadt mindestens drei Unternehmer aus der Region zur Angebotsabgabe einladen darf⁷² und - bei Verfahrenseinkauf bis 31.12.2012 - **Direktvergabe**
- c) 3. Rahmenvertrag Kindergarten: **Direktvergabe**,⁷³ d.h. Vergabe an einen Unternehmer aus der Region ohne Durchführung eines Vergabeverfahrens.⁷⁴

7.7.2. Zuschlagskriterien

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

■ Vergabe 1. Rahmenvertrag Rathaus und Bücherei:

Zuschlagskriterium „**Umweltgerechtigkeit des Transportes**“: Es wird die Länge des Transportweges für eine Lieferung bewertet, welche so kurz 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

68 § 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.

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

70 § 41a Abs 2 Z 1 BVergG

71 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Auftrages unter Euro 80.000 (bis 31.12.2012: unter Euro 100.000); § 37 Z 2 BVergG

72 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Auftrages unter Euro 60.000 (bis 31.12.2012: unter Euro 100.000); § 38 Abs. 2 Z 2 BVergG

73 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Auftrages unter Euro 50.000 (bis 31.12.2012: unter Euro 100.000); § 41 Abs. 2 Z 1 BVergG

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

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.

7.7.3. 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.

7.7.4. 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.)

7.8. 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).

7.8.1. Wahl eines geladenen Wettbewerbs ohne Bekanntmachung⁷⁵

■ 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,⁷⁶ ist die Abhaltung eines Wettbewerbes über die Planung der Radfahrer- und Fußgängerbrücke zulässig.

Hinweis: Der Gesetzgeber geht hier von einem **weiten Planungs-begriff** 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.⁷⁷ 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.⁷⁸

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.⁷⁹

■ 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.⁸⁰ Es ist daher keine Bekanntmachung erforderlich.

7.8.2. Beurteilungskriterien

Um die regionalen Unternehmer verstärkt einzubeziehen, besteht auch die Möglichkeit, geeignete Beurtei-

lungskriterien⁸¹ (insbesondere Hearingkriterien) festzulegen:

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

Die Bieter haben ihre Planung durch das Schlüsselpersonal im Rahmen eines mündlichen 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!)

7.8.3. 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.

7.8.4. 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)

7.9. Lieferauftrag Straßendienstfahrzeuge für Winterdienst im Oberschwellenbereich

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

Kurzbeschreibung: Der Gemeindeverband wird die vier Straßenfahrzeuge getrennt in Losen ausschreiben,

⁷⁵ Siehe genauer dazu unter Punkt 5.1.3.

⁷⁶ § 26 Abs. 2 BVergG

⁷⁷ Die tatsächlichen baulichen Umsetzung der Planung ist aber ein Bauauftrag und wird anschließend in einem getrennten regulären Vergabeverfahren vergeben.

⁷⁸ Schwellenwert für Liefer- und Dienstleistungsaufträge: Euro 200.000 ohne USt

⁷⁹ § 26 Abs. 3 BVergG

⁸⁰ §§ 39 iVm 154 Abs. 7 BVergG

⁸¹ Wobei eine Gewichtung der Beurteilungskriterien im Vorhinein nicht erforderlich ist; ihre Reihung ist ausreichend

kurze Teilnahme- und Angebotsfristen sowie umweltfreundliche Leistungs- und Zuschlagskriterien wählen, um die Teilnahme regionaler Unternehmen zu fördern.⁸²

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

7.9.1. Vergabe in Losen⁸³

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 **gleichartiger⁸⁴ Lieferleistungen** handelt, ist als **geschätzter Auftragswert dieser einzelnen Lose der geschätzte Gesamtwert aller Lose** anzusetzen⁸⁵ und zu prüfen, ob dieser Wert den Schwellenwert von Euro 200.000 (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 abweicht oder der Bieterkreis für Streufahrzeuge ein anderer wäre als jener für Schneeräumfahrzeuge.

Folge: Es kommen daher auch bei getrennter Vergabe der einzelnen Lose, welche für sich allein betrachtet den Schwellenwert nicht erreichen, **grundsätzlich die strengeren vergaberechtlichen Bestimmungen** für den Oberschwellenbereich - wie etwa die Pflicht zur EU-weiten Bekanntmachung - zur Anwendung.⁸⁶

■ 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**.⁸⁷

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.⁸⁸

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

- Verhandlungsverfahren mit österreichweiter Bekanntmachung mit mindestens drei Unternehmern⁸⁹** oder
- Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung⁹⁰**
- nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung**, wobei der Gemeindeverband mindestens fünf - insbesondere klein- und mittelständische - Unternehmer aus der Region zur Angebotsabgabe eingeladen darf,⁹¹ oder
- Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung**, wobei der Gemeindeverband mindestens drei - insbesondere klein- und mittelständische - Unternehmer

82 §§ 61ff BVerG

83 Siehe genauer dazu unter Punkt 4.3.

84 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.

85 § 15 Abs. 3 BVerG

86 § 15 Abs. 4 BVerG

87 § 27 BVerG; Gilt für sämtliche Lose im OSB unabhängig von Höhe des geschätzten Auftragswerts

88 Die Voraussetzungen dafür sind in § 29 BVerG für Lieferaufträge festgelegt.

89 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Loses unter Euro 200.000 (= Unterschwellenbereich, siehe erster Schritt); § 38 Abs. 1 BVerG

90 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Loses unter Euro 130.000; § 41a Abs 2 Z 1 BVerG

91 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Loses unter Euro 80.000 (bis 31.12.2012: unter Euro 100.000; § 37 Z 2 BVerG)

aus der Region zur Angebotsabgabe eingeladen darf,⁹² oder

- e) **Direktvergabe**,⁹³ d.h. Vergabe an einen Unternehmer aus der Region ohne Durchführung eines Vergabeverfahrens.

7.9.2. Kurze Teilnahme- und Angebotsfristen

Der Gemeindeverband darf zudem **kurze Teilnahme- und Angebotsfristen** wählen. So kann im EU-Oberschwellenbereich die Angebotsfrist⁹⁴ im offenen Verfahren auf mindestens 22 Tage verkürzt werden, wenn mindestens 52 Tage vorher⁹⁵ eine jährliche Vorinformation veröffentlicht wird.⁹⁶

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.⁹⁷ 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).⁹⁸ 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.⁹⁹

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.

7.9.3. Zuschlagskriterien

Um die regionalen Unternehmen verstärkt einzubeziehen, kann der Gemeindeverband¹⁰⁰ - neben der geeigneten Unterteilung eines Gesamtauftrages in mehrere (Lose) oder der geeigneten Wahl des Verfahrens - auch **entsprechende Mussanforderungen 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**,¹⁰¹ wenn kein Bieter innerhalb von sieben Tagen vor Ablauf der Angebotsfrist diese Bestimmung bei der zuständigen Vergabekontrollbehörde anfiicht (sogenannte Präklusion rechtswidriger Ausschreibungsbestimmungen).¹⁰²

Achtung: Bei Beschaffung von **Straßenfahrzeugen müssen**¹⁰³ zumindest gewisse¹⁰⁴ betriebsbedingte Energie- und Umweltauswirkungen während der gesamten Lebensdauer berücksichtigt werden. Dies kann entweder

- a) in der **technischen Spezifikation** geschehen: betriebsbedingten Energie- und Umweltauswirkungen als Mussanforderung vorsehen, oder
- b) bei **Bewertung der Angebote** festgelegt werden
 - **Energie- und Umweltauswirkungen** als Qualitätskriterium nach Bestbieterprinzip (Bewertung Variante 1, siehe gleich unten) oder
 - **Kosten dieser Auswirkungen über die gesamte Lebensdauer** als Qualitätskriterium oder in den Preis einfließen lassen (Bewertung Variante 2).¹⁰⁵

■ Vergabe Los 1 Schneeräumfahrzeuge:

Erstes Qualitätskriterium „**Betriebsbedingte Energie- und Umweltauswirkungen**“. Bewertet wird die Unterschreitung gewisser Emissionsniveaus.¹⁰⁶

- **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

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

92 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Loses unter Euro 60.000 (bis 31.12.2012: unter Euro 100.000); § 38 Abs. 2 Z 2 BVergG

93 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Loses unter Euro 50.000 (bis 31.12.2012: unter Euro 100.000); § 41 Abs. 2 Z 1 BVergG

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

95 Vor Absendung der Bekanntmachung (§ 61 BVergG)

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

97 § 62 BVergG

98 § 63 BVergG

99 §§ 66 und 67 BVergG

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

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

102 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.

103 § 80 BVergG: Gilt auch für Miete und Leasing

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

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

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

- 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.¹⁰⁷

- **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.

7.9.4. 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.

7.9.5. 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;¹⁰⁸ bei Aufträgen mit hohem Verkehrsanfall zweckmäßig:

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

Werkstättennähe: Wenn Reparatur/Wartung nicht von Auftrag umfasst:

- Lieferleistungen aller Art, wenn der Auftraggeber die regelmäßige Wartung und/oder Reparaturen selbst

organisieren muss

7.9.6. Lebenszykluskosten

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

7.10. 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.

7.10.1. Vergabe in Losen¹⁰⁹

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 Losteilung 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 je-

¹⁰⁷ Um Fahrtzeiten und Fahrtkosten der städtischen Sammelfahrzeuge so gering wie möglich zu halten.

¹⁰⁸ § 80 BVergG

¹⁰⁹ Siehe genauer dazu unter Punkt 4.3.

weils 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 200.000 ohne Ust (Grenze für EU-Oberschwellenbereich) erreicht oder nicht:

Da es sich jeweils um einen **befristeten Auftrag mit einer Laufzeit von mehr als 48 Monaten** (siehe Sachverhalt: Fünf Jahre) handelt,¹¹⁰ 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 **gleichartiger¹¹¹ Lieferleistungen** handelt, ist als **geschätzter Auftragswert dieser einzelnen Lose der geschätzte Gesamtwert aller Lose** - somit Euro 400.000 ohne Ust - anzusetzen.¹¹²

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.¹¹³

■ Zweiter Schritt:

Dann prüft die Stadt die Losregelung, um festzustellen, ob nicht ausnahmsweise Verfahren im Unterschwellenbereich gewählt werden können.¹¹⁴ 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 ös-

terreichweite Bekanntmachung) vergeben werden.

■ Dritter Schritt:

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

Lose im Oberschwellenbereich: Die Lose 1 „Rahmenvertrag Restmüll“ und 2 „Rahmenvertrag Glas und Plastik“ können nach der freien Wahl der Stadt in einem offenen Verfahren (ohne zahlenmäßige Teilnehmerbeschränkung) oder in einem nicht offenen Verfahren mit EU-weiter Bekanntmachung mit mindestens fünf Unternehmern vergeben werden.¹¹⁵

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

- a) **Verhandlungsverfahren mit österreichweiter Bekanntmachung** mit mindestens drei Unternehmern,¹¹⁶ oder
- b) **Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung¹¹⁷** oder
- c) **nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung,¹¹⁸** wobei die Stadt mindestens fünf - insbesondere klein- und mittelständische - Unternehmer aus der Region zur Angebotsabgabe einladen darf, oder
- d) Bei Verfahrenseinleitung bis zum 31.12.2012: **Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung,¹¹⁹** wobei die Stadt mindestens drei - insbesondere klein- und mittelständische - Unternehmer aus der Region zur Angebotsabgabe eingeladen darf, oder
- e) Bei Verfahrenseinleitung bis zum 31.12.2012: **Direktvergabe,¹²⁰** d.h. Vergabe an einen Unternehmer aus der Region ohne Durchführung eines Vergabeverfahrens.

7.10.2. Kurze Teilnahme- und Angebotsfristen

Die Stadt darf zudem **kurze Teilnahme- und Angebotsfristen** wählen. So kann im EU-Oberschwellenbereich die Angebotsfrist¹²¹ im offenen Verfahren auf mindestens 22 Tage verkürzt werden, wenn mindestens 52 Tage vorher¹²² eine jährliche Vorinformation veröffentlicht wird.¹²³

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 of-

110 § 16 Abs. 2 Z 2. Fall BVergG

111 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.

112 § 16 Abs. 4 BVergG

113 § 16 Abs. 5 BVergG

114 § 16 Abs. 5 BVergG 2006

115 § 27 BVergG: Gilt für sämtliche Lose im OSB unabhängig von Höhe des geschätzten Auftragswerts

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

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

118 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Loses unter Euro 80.000 (bis 31.12.2012: unter Euro 100.000; § 37 Z 2 BVergG

119 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Loses unter Euro 60.000 (bis 31.12.2012: unter Euro 100.000); § 38 Abs. 2 Z 2 BVergG

120 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Loses unter Euro 50.000 (bis 31.12.2012: unter Euro 100.000); § 41 Abs. 2 Z 1 BVergG

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

122 Vor Absendung der Bekanntmachung (§ 61 BVergG)

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

fenen Verfahren auf 28 Tage, und im offenen Verfahren auf 40 Tage verkürzt werden, wenn alle Unterlagen ab Bekanntmachung direkt elektronisch verfügbar sind.¹²⁴ 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).¹²⁵ 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.¹²⁶

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 Unternehmen die Teilnahme erleichtert werden kann.

7.10.3. 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**¹²⁷ - 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. 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.

7.10.4. 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.

7.10.5. 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**,¹²⁸ wenn kein Bieter innerhalb von sieben Tagen vor Ablauf der Angebotsfrist diese Bestimmung beim zuständigen Vergabekontrollbehörde anfecht (sogenannte Präklusion rechtswidriger Ausschreibungsbestimmungen).¹²⁹

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.

124 § 62 BVergG

125 § 63 BVergG

126 §§ 66 und 67 BVergG

127 § 79 Abs. 3 BVergG

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

129 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.

7.10.6. 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.)

7.11. 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.

7.11.1. Vergabe in Losen¹³⁰

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 Losteilung 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

¹³⁰ Siehe genauer dazu unter Punkt 4.3.

Um eine Vielzahl an Unternehmen zu erreichen, soll je Los eine **Rahmenvereinbarung** mit je einem Unternehmer¹³¹ 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.

■ Erster Schritt:

Zuerst ist festzustellen, ob der **geschätzte Auftragswert aller Lose** den Schwellenwert von Euro 200.000 (Grenze für **EU-Oberschwellenbereich**) erreicht oder nicht. Da es sich um **befristete Aufträge mit einer Laufzeit von mehr als 12 Monaten** (siehe Sachverhalt: zwei Jahre) handelt,¹³² 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**¹³³ 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.¹³⁴

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.¹³⁵

■ Zweiter Schritt:

Dann prüft die Krankenanstalt die Losregelung¹³⁶ 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 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 Bei-

¹³¹ Eine Rahmenvereinbarung ist eine Vereinbarung ohne Abnahmeverpflichtung, durch welche die Bedingungen für die Aufträge festgelegt werden (siehe § 25 Abs. 7 BVergG).

¹³² § 15 Abs. 1 Z 2 BVergG

¹³³ 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.

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

¹³⁵ § 15 Abs. 4 BVergG

¹³⁶ § 15 Abs. 4 BVergG 2006

spiel: 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.¹³⁷

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.¹³⁸

Lose im Unterschwellenbereich: Die restlichen Lose (Los 5 „Café Backwaren/Milchprodukte“ und Los 6 „Café Gemüse/Obst“) können auch in einem Verhandlungsverfahren mit oder ohne (österreichweiter) Bekanntmachung, in einem nicht offenen Verfahren ohne Bekanntmachung, oder in der Direktvergabe mit oder ohne mit vorheriger Bekanntmachung vergeben werden.¹³⁹

7.11.2. 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

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.

7.11.3. 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.

7.11.4. 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, Straßenbe-

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

¹³⁸ § 32 BVergG

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

leuchtung) 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!

7.12. 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 elektronischem Publikationsmedium mit mehreren Unternehmern aus der Region durch und bewertet die Einsatzzeit und die Umweltgerechtigkeit (Emissionswerte) der Kontrollfahrten.

7.12.1. Geschätzter Auftragswert und Vergabeverfahren

■ Erster Schritt:

Zuerst ist festzustellen, ob eine so genannte „nicht prioritäre“ Dienstleistung¹⁴⁰ 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.¹⁴¹

■ 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.¹⁴² Der geschätzte Auftragswert beträgt daher Euro 120.000 (und liegt damit im EU-Unterschwellenbereich¹⁴³).

Folge: Die Gemeinde darf ein weitgehend formfreies Verfahren mit mehreren Unternehmern aus der Region durchführen, bei welchem „nur“ ein angemessener Grad an Öffentlichkeit zu gewährleisten ist (§ 141 Abs. 2 BVergG), **wenn dies aufgrund des Wertes und des Gegenstandes erforderlich erscheint.** Dies bedeutet, dass eine Bekanntmachung in einem lokalen Medium ausreichend sein kann, falls der Auftrag voraussichtlich nur für Unternehmer in der Region interessant ist; kann der Auftrag darüber hinaus aber auch überregionale Bedeutung haben - wie bei einem Auftrag über Euro 120.000 anzunehmen ist - ist die Bekanntmachung in dem per Verordnung der Landesregierung festgelegten elektronischem Publikationsmedium zu veröffentlichen.¹⁴⁴

7.12.2. Zuschlagskriterien

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

■ Vergabe des Auftrages:

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 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 Ein-

140 § 6 iVm Anhang IV Kat 23 BVergG.
141 § 141 BVergG.

142 § 16 Abs. 2 Z 2 BVergG.
143 Schwellenwert für Liefer- und Dienstleistungsaufträge: Euro 200.000 ohne USt
144 § 141 Abs 4 BVergG

satzzeit bzw. versprochenen Maximalmissionswerte mit Vertragsstrafen sanktioniert werden.

7.12.3. 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.

7.12.4. 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)

7.13. 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.

7.13.1. Gewerkweise Vergabe und Wahl des Verfahrens

Zuerst ist festzustellen, ob es sich bei der zu vergebenden Leistung um eine sogenannte **Sektorentätigkeit**¹⁴⁵ 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.¹⁴⁶

Folge: Die Vergabe folgt daher einem (im Vergleich zum so genannten klassischen Bereich des BVergG) **vereinfachten Vergaberegime**.¹⁴⁷

■ Erster Schritt:

Der Gemeinde wird für die **einzelnen Gewerke** des Bauvorhabens (Baumeister, Heizungs- und Lüftungstechnik, Elektroinstallationen,) **jeweils einen gesonderten Auftrag** (Los¹⁴⁸) **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 Bauvorhaben¹⁴⁹ erforderlichen Gewerke den Wert von Euro 5.000.000 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.¹⁵⁰ D.h., dass etwa eine **nur regionale Bekanntmachung** ausreichend ist.¹⁵¹

Hinweis: Beachte, dass im (hier nicht einschlägigen) Oberschwellenbereich auch für Sektorentätigkeiten eine Losregelung besteht,¹⁵² wonach Kleinlose nach den Bestimmungen für den Unterschwellenbereich vergeben werden können.

145 § 168 Abs. 1 Z 1 BVergG

146 §§ 167-172 BVergG

147 3. Teil des BVergG

148 § 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.).

149 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.

150 § 182 Abs. 4 BVergG

151 § 200 BVergG

152 § 182 Abs. 3 BVergG

■ 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**.¹⁵³ Folgende Verfahren kommen daher für folgende Lose in Frage:

- a) Alle Gewerke: **Verhandlungsverfahren mit lokaler Bekanntmachung** mit mindestens drei Unternehmern¹⁵⁴
- b) Gewerk Elektroinstallationen bei Verfahrenseinleitung bis zum 31.12.2012: **Direktvergabe**¹⁵⁵

7.13.2. Zuschlagskriterien

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

■ Vergabe des 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 „**Ersatzteilzusage**“: 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. Ersatzteilzusage mit Vertragsstrafen sanktioniert werden.

7.13.3. Leistungskriterien

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

7.13.4. 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

7.14. 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.

7.14.1. Geschätzter Auftragswert und Wahl des Verfahrens

Zuerst ist festzustellen, ob es sich bei der zu vergebenden Leistung um eine sogenannte **Sektorentätigkeit** handelt. Dies ist hier nicht der Fall, da die Bereitstellung und Betreuung eines Verkehrsnetzes etwa für Verkehrs-

153 § 182 Abs. 4 letzter Satz BVergG

154 § 200 BVergG

155 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter Euro 75.000 bzw. bis 31.12.2012 unter Euro 100.000 (§ 201 BVergG)

leistungen auf Schienen,¹⁵⁶ nicht aber für öffentliche Straßen, die auch dem Individualverkehr dienen.¹⁵⁷

■ 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 5.000.000 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 (auch¹⁵⁸):

- a) **nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung**, wobei die Stadt (mindestens) fünf – insbesondere klein- und mittelständische – Unternehmer aus der Region zur Angebotsabgabe einladen darf,¹⁵⁹ oder
- b) **Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung**, wobei die Stadt (mindestens) drei – insbesondere klein- und mittelständische – Unternehmer aus der Region zur Angebotsabgabe einladen darf,¹⁶⁰ oder
- c) bei Verfahrenseinleitung bis zum 31.12.2012: **Direktvergabe**, d.h. Vergabe an einen Unternehmer aus der Region ohne Durchführung eines Vergabeverfahrens.¹⁶¹

Aufgrund der **Dringlichkeit** kann die Stadt dabei sogar bei Verfahren nach a) und b) die **Mindestangebotsfristen und die Teilnahmefristen** verkürzen.¹⁶² Das bedeutet, dass der Auftrag ohne Einhaltung von Mindestfristen vergeben werden kann.

7.14.2. 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 Ab-

transport 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.

7.14.3. Leistungskriterien

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

7.14.4. 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

7.15. Leasing eines Wohnheims für „betreutes Wohnen“

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

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

7.15.1. Die „Maastricht“-Neutralität der Verträge

Für die Stadt ist entscheidend, dass die Schulden, die

156 § 169 Abs. 1 BVergG

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

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

159 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter Euro 120.000 bzw. bis 31.12.2012 unter Euro 1 Mio (§ 37 Abs. 1 BVergG)

160 Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter Euro 80.000 bzw. bis 31.12.2012 unter Euro 100.000 (§ 38 Abs. 2 Z 1 BVergG)

161 Der Unternehmer muss gem § 41 Abs. 4 BVergG allerdings befugt, leistungsfähig und zuverlässig sein. Geschätzter Auftragswert des einzelnen Gewerks unter Euro 50.000 bzw. bis 31.12.2012 unter Euro 100.000.

162 § 67 BVergG

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

Die Regeln über die Zurechnung von Schulden werden vom Statistischen Amt der Europäischen Union, EUROSTAT, festgelegt¹⁶³. Eine Zuordnung der Schulden zum Errichter des Gebäudes kann dann erfolgen, wenn der Errichter des Gebäudes das überwiegende Kostenrisiko trägt, also ein „operating leasing“ vorliegt. Wird das überwiegende Kostenrisiko hingegen von der Stadt übernommen, liegt ein bloßes „Finanzierungsleasing“ vor und sind ihr die im Rahmen der Errichtung eingegangenen Schulden selbst zuzurechnen.

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

7.15.2. Mitwirkung der Stadt an der Auftragsvergabe durch den Leasinggeber

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

- dass die Stadt in die Erstellung der Ausschreibungsunterlagen einzubinden ist und sie schriftlich freizugeben hat, bevor die Vergabeverfahren eingeleitet werden, sowie Vertreter der Stadt an der Durchführung der Vergabeverfahren mitzuwirken haben, insbesondere an der Bewertung der Angebote
- dass sich der Leasinggeber verpflichtet, auch regionale Anbieter von Ausschreibungen einzuladen bzw. zu verständigen (siehe Kapitel 2.8.). Betriebe vor Ort in einer Kurzinformation über eine Ausschreibung zu informieren, ist ein wirkungsvolles Instrument zur Förderung regionaler Anbieter. Der Leasinggeber darf die Information erst nach der Veröffentlichung der Bekanntmachung in den entsprechenden Publikationsmedien versenden.
- dass sich der Leasinggeber verpflichtet, die Losregelung anzuwenden und gewerkweise auszuschreiben (siehe Kapitel 2.5.). Die Ausschreibung wird damit nach handwerklichen Aspekten unterteilt. Dies begünstigt KMUs, die innerhalb ihres Geschäftsfelds - ihres Gewerks - anbieten können.
- dass der Leasinggeber bei der Formulierung der Eignungs- und der Zuschlagskriterien regionale Aspekte berücksichtigt (siehe Kapitel 7.1.2., 7.1.3.). Dies kann etwa durch Aufnahme von Zuschlagskriterien

bzw. Leistungskriterien wie der „Umweltgerechtigkeit des Transports“ und die Definition von kurzen Reaktionszeiten bei zeitkritischen Leistungen (z.B. bei Wartungsarbeiten im Gebäude) erfolgen.

7.15.3. Weitere Vorteile der Konstruktion für die Stadt

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

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

7.16. Kreditvergabe an die Hausbank

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

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

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

7.16.1. Prüfung, ob das BVergG anwendbar ist

Das Bundesvergabegesetz ist auf Finanzdienstleistungen anwendbar. Es enthält jedoch eine Ausnahmebestimmung, die „Verträge über Instrumente der öffentlichen Kreditpolitik“ von seinem Anwendungsbereich ausnimmt¹⁶⁴. Nimmt eine Stadt oder eine Gemeinde einen Kredit auf, fällt dieser unter die Ausnahmebestimmung, wenn er das „Maastricht-Defizit“ der jeweiligen Ge-

¹⁶³ Europäisches System Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung (ESVG 1995), insb. Anhang II „Leasing und Teilzahlungskauf“, sowie die dazu ergangene Auslegungshilfe „Methods and Nomenclature: long-term contracts between government units and non-government partners (Public Private Partnerships), 2004.

¹⁶⁴ § 10 Z. 13 BVergG.

bietskörperschaft erhöht¹⁶⁵. In der Regel¹⁶⁶ sind Kreditaufnahmen durch Städte oder Gemeinden daher nicht ausschreibungspflichtig.

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

7.16.2. Das BVergG ist nicht anwendbar → kein Vergabeverfahren erforderlich

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

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

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

Dies wird bei vielen Finanzdienstleistungen (z. B. Girogeschäft, Kreditkartenverträgen) dazu führen, dass der geschätzte Auftragswert unter dem Wert bleibt, bei dem Direktvergaben zulässig sind (Euro 100.000 bzw. nach dem 31.12.2012 Euro 50.000).

165 § 10 Z. 13 BVergG.

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

8.1. FAQ - Häufig gestellte Fragen

8.1.1. Ab wann müssen Leistungen zusammen gerechnet werden?

Die Wahl einer Berechnungsmethode und die Aufteilung des Beschaffungsvolumens dürfen nicht mit dem Hintergrund gewählt werden, das BVerG zu umgehen.

Bei der Berechnung des geschätzten Gesamtauftragswertes sind **alle zum Vorhaben gehörigen Leistungen einschließlich Optionen und Vertragsverlängerungen mit einzubeziehen**. Der Gesamtauftragswert ist immer ohne USt zu berechnen.

Für den Auftraggeber stellt sich die Frage, was ein „Vorhaben“ umfasst, wann Aufträge zusammen gerechnet gehören und wann voneinander getrennte Aufträge vorliegen.

Bei der Berechnung des Gesamtauftragswertes geht es in erster Linie nicht um die Frage, ob und in wie vielen Losen eine Leistung ausgeschrieben werden darf, sondern darum, wie hoch der Gesamtauftragswert einer Gesamtleistung ist. Je nach Auftragswert liegt die Gesamtsumme im Ober- oder Unterschwellenbereich. Danach richten sich die Fristen, Publizitätsvorschriften und Verfahren, die gewählt werden müssen (vgl. etwa auch die Kleinlosregelung im Oberwellenbereich unter 3.3. und 4.3.).

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

■ Zusammenrechnung von Bauaufträgen

Das Gesetz sieht vor, dass bei **Bauaufträgen** ein Bauwerk als Einheit zu betrachten ist, sobald sich das durch seine technische und wirtschaftliche Funktion ergibt. Dann sind auch die Leistungen zusammenzurechnen. Getrennte Bauwerke, die nicht zusammenzurechnen sind, sind laut Judikatur „selbstständig funktionsfähig in einem zeitlichen Abstand ausgeschrieben und errichtet sowie eigenständig geplant“¹⁶⁷. Ähnlich hat der VfGH bei der Zusammenrechnung von funktionell zwar zusammengehörenden, aber technisch voneinander unabhängigen Bauabschnitten eines Kanalnetzes entschieden.¹⁶⁸

■ Zusammenrechnung von Lieferaufträgen

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

Berechnung des Auftragswertes

- **Einmalige Leistung:** Bei Lieferaufträgen wird zur Berechnung der Gesamtauftragswert ohne USt herange-

zogen, sofern die Leistung vom Auftraggeber nur einmal bezogen wird. Bsp: Beschaffung von Büromöbeln

- **Dauerauftrag:** Weiß der Auftraggeber nicht genau, für wie lange er einen Vertrag abschließen möchte oder handelt es sich um einen unbefristeten Vertrag, berechnet sich die Gesamtsumme nach dem 48fachen des voraussichtlich zu leistenden Monatsentgelts.
- **Regelmäßig wiederkehrende Leistung:** Bei Lieferaufträgen, die regelmäßig wiederkehren, ist entweder der tatsächliche Gesamtwert des vorangegangenen Jahres oder der geschätzte Gesamtwert der folgenden zwölf Monate zu berechnen. Ein etwaiges Zusammenrechnen der Leistungen muss nur für ein Haushaltsjahr vorgenommen werden. Die Vertragslaufzeit darf aber jeweils ein Jahr nicht überschreiten.

Weiteres Splitting der Leistung möglich?

„Gleichartige“ Lieferaufträge sind zu einem Gesamtauftragswert zusammenzurechnen. Sind die Lieferaufträge nicht gleichartig, dürfen sie getrennt ausgeschrieben und auch getrennt berechnet werden. Das Bundesvergabeamt beschreibt die Gleichartigkeit folgendermaßen¹⁶⁹: „wenn von einem im wesentlichen einheitlichen Bieterkreis nach gleichen Fertigungsmethoden aus vergleichbaren Stoffen Erzeugnisse hergestellt werden, die einem im wesentlichen einheitlichen Verwendungszweck dienen.“

Sachlicher oder zeitlicher Zusammenhang von Aufträgen

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

■ Zusammenrechnung von Dienstleistungsaufträgen

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

Berechnung des Auftragswertes

- **Einmalige Leistung:** Bei Dienstleistungsaufträgen gilt eine ganz ähnliche Berechnungsmethode wie bei Lieferaufträgen. Wird eine Leistung nur einmal vom Auftraggeber bezogen, muss nur der Wert dieser Leistung herangezogen werden. Kosten wie Präsentationshonorare müssen in die Schätzung miteingerechnet werden.
- **Dauerauftrag:** Verträge, die länger als 48 Monate laufen bzw. unbefristete Verträge berechnen sich aus dem 48fachen des monatlichen Entgelts.
- **Regelmäßig wiederkehrende Leistung:** Bei Dienstleistungsaufträgen, die regelmäßig wiederkehren, ist entweder der tatsächliche Gesamtwert des vorangegangenen Jahres oder der geschätzte Gesamtwert der folgenden zwölf Monate zu berechnen. Ein etwaiges Zusammenrechnen der Leistungen muss nur für ein Haushaltsjahr vorgenommen werden. Die Vertrags-

167 VfSlg 17 390/2004
168 VfGH B 1160, 1161/00-8

169 BVA 28.12.1995, N-12/95-10

laufzeit darf ein Jahr nicht überschreiten.

Weiteres Splitting der Leistung möglich?

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

Sachlicher oder zeitlicher Zusammenhang von Aufträgen

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

■ Exkurs: Berechnung des Auftragswertes für institutionelle Auftraggeber

Institutionelle Auftraggeber bestehen aus Unternehmenseinheiten, die mehrere vergebende Stellen haben, die selbständig Beschaffungen durchführen (Bsp: Wirtschaftskammer).

Bei derartigen Auftraggebern orientieren sich die Berechnungsregeln für den Gesamtauftragswert von Leistungen nach „Organisationseinheiten mit selbständiger Beschaffungskompetenz“. Das Vergabevolumen der jeweiligen Einheit ist für eine Berechnung des Auftragswertes maßgeblich.

8.1.2. Bau-, Liefer- oder Dienstleistungsauftrag?

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

■ Auszug aus dem BVergG

Baufträge

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

1. die Ausführung oder die gleichzeitige Ausführung und Planung von Bauvorhaben im Zusammenhang mit einer der in Anhang I genannten Tätigkeiten (Anm.: Anhang I richtet sich nach Abschnitt F „Baugewerbe“ der Allgemeinen Systematik der Wirtschaftszweige in der Europäischen Gemeinschaft¹⁷⁰), oder
2. die Ausführung eines Bauwerks, oder
3. die Erbringung einer Bauleistung durch Dritte gemäß den vom Auftraggeber genannten Erfordernissen, gleichgültig mit welchen Mitteln dies erfolgt, ist.

Lieferaufträge

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

dem Verlegen und der Installation, ist.

Dienstleistungsaufträge

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

■ Mein Auftrag enthält Dienstleistungs- und Bauanteile. In welche Kategorie gehört mein Beschaffungsvorhaben?

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

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

Hierzu gibt es keine gesetzlichen Abgrenzungsregelungen. Durch Literatur und Rechtsprechung haben sich folgende Unterscheidungsmerkmale herausgebildet: Abgestellt wird auf Funktionalität und Beweglichkeit des Objektes.

Ist ein zu beschaffender Gegenstand für die Funktion eines Gebäudes von Bedeutung? Wird eine feste Verbindung des Gegenstandes mit dem Gebäude eingegangen? Können diese Fragen bejaht werden, ist von einem Bauauftrag auszugehen.

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

Bei dieser Abgrenzung wird nach dem Überwiegenheitsprinzip in finanzieller Hinsicht vorgegangen. Ein Auftrag ist als Dienstleistungsauftrag einzuordnen, wenn der finanzielle Wert der im Auftrag enthaltenen Dienstleistung höher ist als der finanzielle Wert aller zu liefernden Waren (und umgekehrt).

Sind auch Nebenarbeiten wie Verlegungs- und Installationsarbeiten geplant, ändert dies nichts an der Einordnung eines Auftrags als Lieferauftrag.

8.1.3. Verträge mit langen Laufzeiten - vergaberechtswidrig?

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

nicht EU-vergaberechtswidrig¹⁷¹. In der Bewertung des Einzelfalles wird jedenfalls stark auf den Inhalt der zu vergebenden Leistung abzustellen sein.

Es gibt aber eine Empfehlung des Rechnungshofes¹⁷², nach der bei mehr als 10 Jahre alten Verträgen Richtangebote einzuholen und Neuvergaben durchzuführen sind, um die Angemessenheit der Kosten sicherzustellen.

Wird ein Vertrag so geändert, dass die Umgestaltung „wesentlich andere Merkmale“ aufweist und „damit den Willen der Parteien zur Neuverhandlung wesentlicher Bestimmungen dieses Vertrages“¹⁷³ erkennen lässt, muss jedenfalls neu ausgeschrieben werden.

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

■ Allgemeines

Unter Bindung an gewisse Fristen können Bieter bestimmte Entscheidungen bei der zuständigen Vergabenachprüfungsstelle anfechten (z.B. die Angebotsunterlage, das Ausscheiden des Bieters, die Zuschlagsentscheidung).

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

■ Präklusionsfrist und Bindungswirkung der Ausschreibung

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

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

Daraus ergibt sich aber auch, dass der Auftraggeber etwaige Mängel in der Ausschreibungsunterlage nach Ablauf der Angebotsfrist nicht mehr ändern kann.

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

171 Laut EuGH 19.6.2006, Rs C-454/06 Rz 74
172 Wahrnehmungsbericht 2008/5, 26
173 EuGH 19.6.2008, Rs C-454/06

■ Auszug aus dem BVergG

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 stellt eine Ausnahme dar: Hier können Verfahrensbedingungen geändert werden, wenn die Änderung in Einklang mit den Vergabeprinzipien steht (Gleichbehandlungsgebot, Transparenzgebot etc.). Sogar die Zuschlagskriterien können nach Abgabe der Angebote geändert werden, sofern die Details dazu in der Ausschreibungsunterlage angekündigt wurden.

Die Grenzen der Änderungsmöglichkeiten liegen in den Eignungs-, Auswahl- und Zuschlagskriterien.

8.1.5. Ist eine Ausschreibung zur Markterkundung zulässig?

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. Jeder Ausschreibung eines öffentlichen Auftraggebers geht außerdem eine Kostenermittlung für den geschätzten Auftragswert voran. Die Ermittlung des Gesamtauftragswertes ist unter 2.4. - 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 - schadenersatzpflichtig.

■ Auszug aus dem BVergG

Grundsätze des Vergabeverfahrens

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

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

8.2. Freiwilliges Selbstbekenntnis zur regionalfreundlichen Vergabe - Muster für eine Vergabeordnung

8.2.1. Die Vorreiter

Bereits 2002 gab es in Niederösterreich einen Beschluss der NÖ Landesregierung, bei Bauvorhaben des Landes gewerkeweise zu vergeben.

■ Auszug aus dem Originaltext

„Bei Bauvorhaben des Landes erfolgt die Auftragsvergabe grundsätzlich nach Gewerken. Die Beauftragung von Generalunternehmern soll nur dann erfolgen, wenn dies aus wichtigen Gründen erforderlich ist.“

Dieser Beschluss wird seit 2002 erfolgreich gelebt. Dieses Beispiel zeigt am besten, dass es nicht nötig ist, einen einzigen Generalunternehmer mit der Ausführung eines Bauprojektes zu betrauen.

Auch im Land Salzburg gibt es seit September 2011 Bestrebungen für die regionale Wirtschaft: Gemeinsam mit Wirtschaftskammer und Arbeiterkammer wurde ein Fairnesskatalog ausgearbeitet. Dieser soll auf die Anforderungen kleiner regionaler Unternehmen Rücksicht nehmen. Totalunternehmerausschreibungen sollen demnach nur mehr im Ausnahmefall erfolgen.

Erhält ein Generalunternehmer den Auftrag, muss er Schutzklauseln für (regionale) Subunternehmer akzeptieren.

8.2.2. Regionale Beschaffung: Muster für eine Vergabeordnung

Dieses Muster ist vorrangig für Gemeinden gedacht. Dadurch soll das Bekenntnis zur regionalen Vergabe ausdrücklich dokumentiert werden. Es entspricht dem geltenden Vergabegesetz und ist so formuliert, dass es auch bei künftigen Änderungen des Vergabegesetzes grundsätzlich nicht geändert werden muss.

■ Vorgaben der Gemeinde zur Vergabeordnung

1. Die Gemeinde verpflichtet sich auf freiwilliger Basis, ihre öffentliche Beschaffung - soweit als gesetzlich möglich - KMU freundlich zu gestalten.
2. (1) Leistungen verschiedener Zweige der Wirtschaft werden unter Beachtung wirtschaftlicher und technischer Gesichtspunkte getrennt vergeben.
2. (2) Bei Bauvorhaben der Gemeinde erfolgt die Auftragsvergabe grundsätzlich nach Gewerken. Die Beauftragung von Generalunternehmern soll nur dann erfolgen, wenn dies aus wichtigen Gründen erforderlich ist. Diese wichtigen Gründe sind im Vergabeakt festzuhalten.
3. Besonders umfangreiche Leistungen, insbesondere Liefer- und Dienstleistungen, können zeitlich oder

nach Art und Menge getrennt ausgeschrieben bzw. in einer Rahmenvereinbarung mit einem oder mehreren Unternehmen vergeben werden.

4. Vergaben erfolgen wenn möglich nach dem Bestbieterprinzip.¹⁷⁴
5. Bei Direktvergaben gemäß § 41 BVergG wird die Gemeinde nach Überprüfung der Eignung (= Befugnis, Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit gemäß § 41 Abs 4 BVergG), wann immer möglich, regionale Unternehmen zur Legung einer Preisauskunft einladen.
6. Sofern vergaberechtlich zulässig, verpflichtet sich die Gemeinde, passende regionalfreundliche Verfahrensarten gemäß BVergG, wie das nicht offene Verfahren ohne Bekanntmachung (§ 37 BVergG) oder das Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung (§ 38 Abs 2 BVergG) zu wählen. Im Bereich größerer Vorhaben im Bau - Oberschwellenbereich macht der Auftraggeber von der Kleinlosregelung gemäß § 14 Abs 3 BVergG Gebrauch.
7. Ist aufgrund der Vorgaben des BVergG eine Ausschreibung öffentlich bekannt zu machen, verpflichtet sich die Gemeinde, zusätzlich zur vorgeschriebenen öffentlichen Bekanntmachung auch eine Publikation über ihr offizielles Internetportal durchzuführen, um potentiell interessierten Unternehmer aus der Region bzw. KMU den Zugang zu erleichtern. Diese Information darf nicht vor der öffentlichen Bekanntmachung geschehen, erfolgt aber zeitnah zur Kundmachung.

Achtung: Die NÖ Gemeindeordnung verlangt bei Einführung einer Vergabeordnung die Erlassung eines Gemeinderatsbeschlusses.

■ Auszug aus der NÖ Gemeindeordnung

Gemeinderat

§ 35 NÖ GO Z 1 „Dem Gemeinderat sind, soweit durch Gesetz nichts anderes bestimmt wird, folgende Angelegenheiten des eigenen Wirkungsbereiches der Gemeinde zur selbständigen Erledigung vorbehalten:

1. Die Erlassung genereller Richtlinien (über Subventions-, Auftragsvergaben etc.)“

¹⁷⁴ Siehe hierzu die Praxisbeispiele in Kapitel 7

Eine Studie der Wirtschaftskammer NÖ sowie eine Kundenbefragung des Vergabeportals auftrag.at zeigen einstimmig die größten Anliegen der Bieter im öffentlichen Auftragsrecht auf.

Dabei haben sich einige Hauptpunkte herauskristallisiert, die wir dem öffentlichen Auftraggeber an dieser Stelle besonders ans Herz legen wollen - damit das Vergaberecht für Unternehmer zugänglich bleibt.

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

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

■ Weniger ist mehr

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

■ Stichwort Checkliste

Damit kein Angebotsbestandteil vergessen werden kann, sollte der Ausschreibung eine Checkliste mit den abzugebenden Nachweisen beigelegt werden. Werden die wichtigsten Stellen in der Ausschreibung hervorgehoben, ist obendrein eine bessere Lesbarkeit gegeben.

■ Zauberwort Eigenerklärung

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

■ Anerkennung der „ANKÖ“-Eintragung

Viele Unternehmen haben ihre Eignungsnachweise, Referenzen etc. beim Auftragnehmerkataster Österreich (= ANKÖ) elektronisch hinterlegt. Die Anerkennung dieser Eintragung erleichtert den Unternehmern die Anbotslegung erheblich. Ein besonderer Bonus ist auch,

dass die Nachweise tagesaktuell sind. Möchte der Auftraggeber einen aktuelleren Nachweis, kann der ANKÖ per Mausklick verständigt werden. Dieser kümmert sich dann um Beibringung des aktuellen Nachweises.

■ Möge der Beste gewinnen

In Kapitel 2.10. wurde das Bestbieterprinzip erklärt. Während beim Billigstbieterverfahren der Preis das ausschlaggebende Kriterium ist, wird beim Bestbieterprinzip das wirtschaftlich günstigste Angebot ausgewählt. Gerade bei Produkten, wo es nicht nur um den günstigsten Einkaufspreis geht sondern auch um Folgekosten, sorgt das Bestbieterprinzip langfristig gesehen für das wirklich kostensparendste Angebot. Unternehmer, die auf Qualität setzen, möchten dieses Engagement auch belohnt sehen. Darum ist laut Umfragewerten auch gerade dieses Thema sehr oft genannt worden: Seitens der Unternehmer ist eindeutig das Bestbieterprinzip die bevorzugte Vergabeart.

10.1. Offenes Verfahren

(siehe 3.2.5. bzw. 4.2.4.)

	Auftraggeber	Bieter
	Vorinformation (optional) <ul style="list-style-type: none"> • mindestens 52 Tage und höchstens 12 Monate vor Bekanntmachung 	
Angebotsfrist^{AF}	Bekanntmachung <ul style="list-style-type: none"> • Eignungskriterien • Zuschlagskriterien • technische und wirtschaftliche Kriterien • allenfalls Mindestanforderungen für Alternativ- oder Abänderungsangebote • allenfalls Mindestanforderungen für Bieterlücken Information an Unternehmen vor Ort (optional) Übermittlung der Ausschreibungsunterlagen an alle Bewerber	Anforderung der Ausschreibungsunterlagen Fragestellung bei Unklarheiten (schriftlich) Erstellung und Einreichung des Angebots
Zuschlagsfrist^{ZF} Stillhaltefrist^{SF}	Angebotsöffnung <ul style="list-style-type: none"> • Niederschrift Angebotsprüfung <ul style="list-style-type: none"> • Prüfung der Eignung gemäß Eignungskriterien • Prüfung des Angebots gemäß technischer und wirtschaftlicher Kriterien sowie Mindestanforderungen Zuschlagsentscheidung <ul style="list-style-type: none"> • gemäß Zuschlagskriterien • Mitteilung an alle Bieter mit anschließender Stillhaltefrist 	Angebotsöffnung (Anwesenheit optional) Verbesserungsmöglichkeit (optional für USB) <ul style="list-style-type: none"> • Nachbringen von Nachweisen • Beantwortung von Aufklärungsersuchen
	Zuschlagserteilung (schriftlich)	Auftragsausführung

AF OSB: 52 Tage; 40 Tage bei Verwendung elektronischer Medien; 22 Tage nach Vorinformation; USB: 22 Tage; 19 Tage bei Verwendung elektronischer Medien

ZF maximal 5 Monate

SF OSB: 10 Tage; USB: 7 Tage

10.2. Nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung

(siehe 3.2.4. bzw. 4.2.3.)

	Auftraggeber	Bieter
	<p>Vorinformation (optional)</p> <ul style="list-style-type: none"> mindestens 52 Tage und höchstens 12 Monate vor Bekanntmachung 	
Teilnahmefrist^{TF}	<p>Bekanntmachung</p> <ul style="list-style-type: none"> Eignungskriterien Zuschlagskriterien <p>Information an Unternehmen vor Ort (optional)</p> <p>Übermittlung der Teilnahmeunterlagen an alle Bewerber</p>	<p>Anforderung der Teilnahmeunterlagen</p> <p>Fragestellung bei Unklarheiten (schriftlich)</p> <p>Erstellung und Einreichung des Teilnahmeantrags</p>
	<p>Auswahl der Bewerber (ohne Bewerber)</p> <ul style="list-style-type: none"> Prüfung der Eignung gemäß Eignungskriterien Prüfung gemäß Auswahlkriterien Mitteilung der Auswahlentscheidung bei Nichtzulassung binnen 1 Woche nach Auswahl 	
Angebotsfrist^{AF}	<p>Einladung zur Angebotslegung (OSB min. 5; USB min. 3)</p> <ul style="list-style-type: none"> Zuschlagskriterien technische und wirtschaftliche Kriterien allenfalls Mindestanforderungen für Alternativ- oder Abänderungsangebote allenfalls Mindestanforderungen für Bieterlücken 	<p>Fragestellung bei Unklarheiten (schriftlich)</p> <p>Erstellung und Einreichung des Angebots</p>
Zuschlagsfrist^{ZF} Stillhaltefrist^{SF}	<p>Angebotsöffnung</p> <ul style="list-style-type: none"> Niederschrift <p>Angebotsprüfung</p> <ul style="list-style-type: none"> Prüfung des Angebots gemäß technischer und wirtschaftlicher Kriterien sowie Mindestanforderungen <p>Zuschlagsentscheidung</p> <ul style="list-style-type: none"> gemäß Zuschlagskriterien Mitteilung an alle Bieter mit anschließender Stillhaltefrist 	<p>Angebotsöffnung (Anwesenheit optional)</p> <p>Verbesserungsmöglichkeit (optional für USB)</p> <ul style="list-style-type: none"> Nachbringen von Nachweisen Beantwortung von Aufklärungsersuchen
	Zuschlagserteilung (schriftlich)	Auftragsausführung

TF OSB: 37 Tage; 30 Tage bei Verwendung elektronischer Medien; USB: 14 Tage
 AF OSB: 40 Tage; 35 Tage bei Verwendung elektronischer Medien; 22 Tage nach Vorinformation; USB: 22 Tage; 19 Tage bei Verwendung elektronischer Medien

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

10.3. Nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung

(siehe 3.2.2. bzw. 4.1.2.)

	Auftraggeber	Bieter
	Auswahl der möglichen Bewerber <ul style="list-style-type: none"> Prüfung der Eignung gemäß Eignungskriterien 	eventuell Erbringung von Nachweisen/Eigenerklärung
Angebotsfrist ^{AF}	Einladung zur Angebotslegung (min. 3) <ul style="list-style-type: none"> Zuschlagskriterien technische und wirtschaftliche Kriterien allenfalls Mindestanforderungen für Alternativ- oder Abänderungsangebote allenfalls Mindestanforderungen für Bieterlücken 	Fragestellung bei Unklarheiten (schriftlich) Erstellung und Einreichung des Angebots
Zuschlagsfrist ^{ZF} Stillhaltefrist ^{SF}	Angebotsöffnung <ul style="list-style-type: none"> Prüfung der Eignung gemäß Eignungskriterien Niederschrift Angebotsprüfung <ul style="list-style-type: none"> Prüfung des Angebots gemäß technischer und wirtschaftlicher Kriterien sowie Mindestanforderungen Zuschlagsentscheidung <ul style="list-style-type: none"> gemäß Zuschlagskriterien Mitteilung an alle Bieter mit anschließender Stillhaltefrist Bekanntmachung der Zuschlagsentscheidung (optional)	Angebotsöffnung (Anwesenheit optional) Verbesserungsmöglichkeit (optional) <ul style="list-style-type: none"> Nachbringen von Nachweisen Beantwortung von Aufklärungsersuchen
	Zuschlagserteilung (schriftlich) Bekanntmachung der Zuschlagserteilung (optional)	Auftragsausführung

10.4. Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung

(siehe 3.2.3. bzw. 4.2.2.)

	Auftraggeber	Bieter
Teilnahmefrist ^{TF}	<p>Bekanntmachung</p> <ul style="list-style-type: none"> Eignungskriterien Zuschlagskriterien <p>Information an Unternehmen vor Ort (optional)</p> <p>Übermittlung der Teilnahmeunterlagen an alle Bewerber</p>	<p>Anforderung der Teilnahmeunterlagen</p> <p>Fragestellung bei Unklarheiten (schriftlich)</p> <p>Erstellung und Einreichung des Teilnahmeantrags</p>
	<p>Auswahl der Bewerber (ohne Bewerber)</p> <ul style="list-style-type: none"> Prüfung der Eignung gemäß Eignungskriterien Prüfung gemäß Auswahlkriterien Mitteilung der Auswahlentscheidung bei Nichtzulassung binnen 1 Woche nach Auswahl 	
Angebotsfrist ^{AF}	<p>Einladung zur Angebotslegung (min. 3)</p> <ul style="list-style-type: none"> Zuschlagskriterien technische und wirtschaftliche Kriterien allenfalls Mindestanforderungen für Alternativ- oder Abänderungsangebote allenfalls Mindestanforderungen für Bieterlücken 	<p>Fragestellung bei Unklarheiten (schriftlich)</p> <p>Erstellung und Einreichung des Angebots</p>
Zuschlagsfrist ^{ZF} Stillhaltefrist ^{SF}	<p>Angebotsöffnung und -prüfung (ohne Bieter)</p> <ul style="list-style-type: none"> Prüfung des Angebots gemäß technischer und wirtschaftlicher Kriterien sowie Mindestanforderungen <p>Verhandlung</p> <ul style="list-style-type: none"> Gleichbehandlungsgrundsatz Transparenzgebot <p>Wenn mehrere Verhandlungsrunden: Aufforderung zur Abgabe des Letztangebots</p> <ul style="list-style-type: none"> einheitliche Ausschreibungsunterlagen für alle verbliebenen Bieter <p>Zuschlagsentscheidung</p> <ul style="list-style-type: none"> gemäß Zuschlagskriterien Mitteilung an alle Bieter mit anschließender Stillhaltefrist 	<p>Verbesserungsmöglichkeit (optional für USB)</p> <ul style="list-style-type: none"> Nachbringen von Nachweisen Beantwortung von Aufklärungsersuchen <p>Verhandlung</p> <p>Erstellung und Einreichung des Letztangebots</p>
	Zuschlagserteilung (schriftlich)	Auftragsausführung

10.5. Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung

(siehe 3.1.2. bzw. 4.1.3.)

	Auftraggeber	Bieter
	Auswahl der möglichen Bewerber <ul style="list-style-type: none"> • Prüfung der Eignung gemäß Eignungskriterien 	eventuell Erbringung von Nachweisen/Eigenerklärung
Angebotsfrist ^{AF}	Einladung zur Angebotslegung (min. 3) <ul style="list-style-type: none"> • Zuschlagskriterien • technische und wirtschaftliche Kriterien • allenfalls Mindestanforderungen für Alternativ- oder Abänderungsangebote • allenfalls Mindestanforderungen für Bieterlücken 	Fragestellung bei Unklarheiten (schriftlich) Erstellung und Einreichung des Angebots
Zuschlagsfrist ^{ZF}	Angebotsöffnung und -prüfung (ohne Bieter) <ul style="list-style-type: none"> • Prüfung der Eignung gemäß Eignungskriterien • Prüfung des Angebots gemäß technischer und wirtschaftlicher Kriterien sowie Mindestanforderungen Verhandlung <ul style="list-style-type: none"> • Gleichbehandlungsgrundsatz • Transparenzgebot Wenn mehrere Verhandlungsrunden: Aufforderung zur Abgabe des Letztangebots <ul style="list-style-type: none"> • einheitliche Ausschreibungsunterlagen für alle verbliebenen Bieter Zuschlagsentscheidung <ul style="list-style-type: none"> • gemäß Zuschlagskriterien • Mitteilung an alle Bieter mit anschließender Stillhaltefrist Bekanntmachung der Zuschlagsentscheidung (optional)	Verbesserungsmöglichkeit (optional) <ul style="list-style-type: none"> • Nachbringen von Nachweisen • Beantwortung von Aufklärungsersuchen Verhandlung Erstellung und Einreichung des Letztangebots
Stillhaltefrist ^{SF}	Zuschlagserteilung (schriftlich) Bekanntmachung der Zuschlagserteilung (optional)	Auftragsausführung

10.6. Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung

(siehe 3.2.1. bzw. 4.2.1.)

	Auftraggeber	Bieter
	<p>Festlegung von Kriterien zur Unternehmensauswahl und zur Bestimmung des erfolgreichen Angebots</p> <ul style="list-style-type: none"> • objektiv • nicht diskriminierend • mit Auftragsgegenstand zusammenhängend 	
Bewerbungsfrist^{BF}	<p>Bekanntmachung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bezeichnung des Auftraggebers, • Gegenstand der Leistung sowie Erfüllungsort und Leistungsfrist, • Hinweis, wo nähere Informationen über die zu vergebende Leistung sowie über den weiteren Verfahrensablauf verfügbar sind und • ausdrückliche Bezeichnung als Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung. 	<p>Bewerbung für die Teilnahme am Verfahren</p>
Angebotsfrist^{AF}	<p>Einholung von Angeboten (min. 1)</p>	<p>Erstellung und Einreichung des Angebots</p>
	<p>Zuschlagserteilung</p> <ul style="list-style-type: none"> • an den erfolgreichen Bieter • Mitteilung mit Gesamtpreis an alle Bieter 	<p>Auftragsausführung</p>

■ Auswahlkriterien

In einem zweistufigen Verfahren wie dem Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung darf nur eine bestimmte Anzahl von Betrieben zur Angebotslegung eingeladen werden. Die genaue Anzahl muss der Auftraggeber festlegen, sie darf jedoch im Regelfall nicht unter 3 liegen. Durch Abgabe eines Teilnahmeantrags bekunden Unternehmen ihr Interesse am Vergabeverfahren. Die Auswahlkriterien dienen als Vorselektion: Falls mehr als die zugelassene Unternehmenszahl für die zweite Runde einen Teilnahmeantrag legt, sind die Auswahlkriterien auszuwerten. Die Auswahlkriterien sind für jeden Auftrag individuell festzulegen und im Teilnahmeantrag bekannt zu geben. Bei Nichterfüllung der Auswahlkriterien kommt es nicht zum Ausscheiden des Bewerbers - die Auswahlkriterien dienen dazu, die Teilnahmeanträge nach der Qualität zu reihen.

■ Bekanntmachung

Abgesehen von der Direktvergabe und Verfahren ohne Bekanntmachung, werden Vergabeverfahren durch eine Bekanntmachung eingeleitet. In den länderspezifischen Verordnungen ist festgelegt, wo Auftraggeber Vergabeverfahren innerösterreichisch bekanntmachen müssen. Für den Bund ist das zentrale Publikationsmedium 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 gibt es keine entsprechende Verordnung, jedoch müssen per Erlass der NÖ Landesregierung Ausschreibungen der Dienststellen des Landes NÖ in den amtlichen Nachrichten der NÖ Landesregierung (www.noel.gv.at → Wirtschaft und Arbeit → Ausschreibungen) bekannt gemacht werden. Im Oberschwellenbereich gibt es zusätzliche Auflagen: Die Bekanntmachung einer Ausschreibung muss mittels entsprechender Formulare an die Europäische Kommission gesandt werden (<http://ted.europa.eu/TED/main/HomePage.do>). Innerhalb Österreichs darf die Ankündigung nicht davor erfolgen und sie darf auch nicht mehr Informationen enthalten. Wird eine Bekanntmachung im Oberschwellenbereich im Amtlichen Lieferanzeiger geschaltet, wird die Bekanntmachung automatisch an die Europäische Kommission weitergeleitet.

■ Bieter

Ein Unternehmen, welches ein Angebot im Vergabeverfahren eingereicht hat.

■ BVergG

= Bundesvergabegesetz BGBl. I Nr. 17/2006, zuletzt geändert durch BGBl. I Nr. 15/2012. Das BVergG regelt nur

Beschaffungen bestimmter Auftraggeber (§ 3 BVergG) sowie die Vergabe bestimmter Leistungen wie Bau-, Liefer- und Dienstleistungen (§§ 4 - 11 BVergG). Die klassischen öffentlichen Auftraggeber sind Bund, Länder und Gemeinden. Diese unterliegen jedenfalls dem BVergG. Unterliegt eine Auftragsvergabe den Bestimmungen des BVergG, ist dies vom Auftraggeber in den Ausschreibungsunterlagen anzugeben.

■ Eignung

Der Bieter hat seine Eignung, die sich aus Befugnis, technischer, wirtschaftlicher und finanzieller Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit zusammensetzt, im Vergabeverfahren nachzuweisen. Es handelt sich um „drop out Kriterien“ - nur jene Betriebe, die über die vom Auftraggeber festgesetzten Eignungskriterien verfügen, werden zum Verfahren zugelassen. Nachweise der Eignung sind Bescheinigungen, Erklärungen, Auskünfte etc. aus denen hervorgeht, dass die vom Auftraggeber verlangten, unternehmensbezogenen Mindestanforderungen erfüllt werden. Die Liste der möglichen zu fordernden Nachweise ist in §§ 70 ff BVergG zu finden.

Achtung: Dieser Katalog ist abschließend. Andere oder über diesen Katalog hinausgehende Nachweise dürfen nicht verlangt werden!

Nachweise der Leistungsfähigkeit und der Befugnis können auch über andere Betriebe bzw. Bietergemeinschaften oder Subunternehmer erbracht werden. Unternehmen können ihre Eignung grundsätzlich auch durch die bloße Vorlage einer Eigenerklärung belegen. Die Verpflichtung des Auftraggebers zur Abforderung der Eignungsnachweise vom Zuschlagsempfänger ist auf den Oberschwellenbereich eingeschränkt - das heißt im gesamten Unterschwellenbereich reicht grundsätzlich die Vorlage einer Eigenerklärung aus. Ein vom Bieter geforderter Eignungsnachweis darf keinesfalls zur Bestbieterermittlung, also als Zuschlagskriterium herangezogen werden.

■ EU-Schwellenwerte

Für die Berechnung des Schwellenwertes ist der geschätzte Auftragswert ohne USt maßgeblich. Nach dem Schwellenwert bestimmt sich, welches Verfahren gewählt werden darf/muss und ob und wo Publikationen zu erfolgen haben:

- im Unterschwellenbereich reicht eine nationale Veröffentlichung aus (siehe „Bekanntmachung“)
- im Oberschwellenbereich muss eine EU-weite Bekanntmachung des Verfahrens erfolgen (siehe „Bekanntmachung“)

Ein aus den EU-Schwellenwerten resultierender Unterschied sind etwa unterschiedliche Verfahrensfristen. Die Schwellenwerte werden zwischen EU und WTO alle zwei Jahre mittels Verordnung neu festgelegt. Die der-

zeitigen Schwellenwerte ¹⁷⁵ gelten ab 1.1.2012.

Lieferaufträge	Euro	200.000
Dienstleistungsaufträge	Euro	200.000
Wettbewerbe	Euro	200.000
Baufaufträge	Euro	5.000.000

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

■ Gleichbehandlungsgebot

Einer der Grundsätze im Vergabeverfahren ist nach §§ 19 ff BVergG die unparteiische Behandlung aller Bieter. Ein Ausfluss des Gleichbehandlungsgebotes ist die Vorarbeitenproblematik (siehe 6.)

■ KMU

Eine verbindliche Definition für kleine und mittlere Unternehmen gibt es nicht. Als Anhaltspunkt für die Zuordnung der Betriebe nach ihrer Größe dient die Empfehlungsdefinition der EU Kommission. Sie ist in der Praxis gebräuchlich. Die Empfehlung nennt insgesamt drei ausschlaggebende Kriterien:

- Mitarbeiteranzahl
- Umsatz oder Bilanzsumme
- Unabhängigkeit

	Mitarbeiter	Umsatz	Bilanzsumme	Unabhängigkeit
Kleinstunternehmen	bis 9	≤ Euro 2 Mio	≤ Euro 2 Mio	Kapitalanteile oder Stimmrechte im Fremdbesitz < 25 Prozent
Kleinunternehmen	10 bis 49	≤ Euro 10 Mio	≤ Euro 10 Mio	
Mittlere Unternehmen	50 bis 249	≤ Euro 50 Mio	≤ Euro 43 Mio	
Großunternehmen	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 die **Anzahl der Mitarbeiter** in der Praxis das ausschlaggebende Kriterium für die Abgrenzung.

■ Nicht prioritäre Dienstleistungen

In Anhang IV des BVergG werden Dienstleistungen angeführt, die dem Vergabegesetz nur in Grundzügen un-

terworfen sind. Zu ihnen zählen etwa das Gaststätten- und Beherbergungsgewerbe, die Rechtsberatung, die Arbeits- und Arbeitskräftevermittlung sowie Erholung, Kultur und Sport. Bei nicht prioritären Dienstleistungen kann ein formfreies Verfahren mit mehreren Unternehmern geführt werden, sofern ein angemessener Grad an Öffentlichkeit vorhanden ist. Ein Beispiel für die Vergabe einer nicht prioritären Dienstleistungen finden Sie unter Punkt 7.12.

■ Option

Rechtlich ein „formloses einseitiges Gestaltungsrecht“. Neben der ausgeschriebenen Hauptleistung kann der Auftraggeber Optionen festlegen, deren Abruf er sich vorbehält. Auf den Abruf einer Option besteht kein Anspruch des Auftragnehmers. Eine Option wäre z.B. eine Vertragsverlängerung.

Achtung: Die Option muss bei der Berechnung des Auftragswertes mit eingerechnet werden.

■ Präsumtiver Zuschlagsempfänger

So wird der Bieter genannt, der das beste/billigste Angebot abgegeben hat und damit aller Voraussicht nach den Zuschlag erhalten wird. Da die nachgereichten Bieter die Zuschlagsentscheidung des Auftraggebers während der Stillhaltefrist bekämpfen können, wird nicht vom Zuschlagsempfänger, sondern vom präsumtiven (= als wahrscheinlich angenommenen) Zuschlagsempfänger gesprochen.

■ Schwellenwertverordnung 2009

Als konjunkturbelebende Maßnahme wurden die Schwellenwerte für die Direktvergabe am 30.04.2009 angehoben (BGBl II, 125/2009). Bei dieser Schwelle handelt es sich um einen Subschwellenwert, der weit unterhalb der EU weiten Schwellenwerte angesetzt ist. Damit wurde es öffentlichen Auftraggebern möglich, rasch Aufträge an die Wirtschaft ohne erhebliche Verfahrensaufwendungen zu vergeben. Aufgrund der anhaltend wirtschaftlich angespannten Lage wurde die Verordnung bereits zum zweiten Mal verlängert. Sie ist bis 31.12.2012 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 bei **Euro 1.000.000** angesetzt. Eine neuerliche Verlängerung der Verordnung ist denkbar, aber derzeit noch ungewiss. Wird die Verordnung nicht verlängert, sinkt die Wertgrenze, unterhalb der direkt vergeben werden darf, auf Euro 50.000. Bei Bauaufträgen darf dann nur noch unter Euro 300.000 ein nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung gewählt werden.

Ersatz für die ausgelaufene Schwellenwertverordnung? 2012 hinzugekommen ist das Verfahren der Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung: Dieses Verfahren kann bei Liefer- und Dienstleistungsaufträgen

unter Euro 130.000, bzw. bei Bauaufträgen unter Euro 500.000 gewählt werden.

Näheres zur Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung ist unter 3.2.1. nachzulesen.

■ Oberschwellenbereich

Aufträge im Oberschwellenbereich müssen vom Auftraggeber EU-weit unter <http://www.ted.europa.eu/TED/main/HomePage.do> bekannt gemacht werden. Das Verfahren bis zum Erhalt des Auftrags dauert meist länger als das Verfahren im Unterschwellenbereich, da andere - in der Regel längere - Fristen gelten. Die sogenannte Stillhaltefrist etwa, die zwischen der Verständigung, wer den Auftrag erhalten soll (Zuschlagsentscheidung) und dem wirklichen Vertragsabschluss (Zuschlag) liegt, beträgt 10 Tage statt 7 Tage. Weitere Informationen können Sie unter „EU-Schwellenwerte“ nachlesen.

■ Stillhaltefrist

Der Auftraggeber hat am Ende des Vergabeverfahrens allen verbliebenen Bietern schriftlich mitzuteilen, welchem Bieter der Zuschlag erteilt werden soll. Durch diese Mitteilung wird die Stillhaltefrist ausgelöst. Innerhalb dieser Frist darf der Auftraggeber dem präsumtiven Zuschlagsempfänger noch nicht den Zuschlag erteilen, um den anderen im Verfahren verbliebenen Bietern eine Bekämpfung der Zuschlagsentscheidung vor der Vergabebekämpfungsinstanz zu ermöglichen.

Stillhaltefristen

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

Der erste Tag der Frist ist der auf die Mitteilung an die Bieter folgende Kalendertag. Fällt das Ende der Frist auf einen Samstag, einen Sonntag oder einen gesetzlichen Feiertag, endet die Frist am nächsten Arbeitstag.

■ Transparenzgebot

Das Transparenzgebot ist ein wichtiger Grundsatz im Vergaberecht. Die Forderung nach Transparenz findet sich in vielen Bestimmungen des BVergG wieder - ob direkt oder indirekt. In einem transparenten Vergabeverfahren hat der Bieter nicht das Gefühl, dass der Auftraggeber „macht, was er will“. Eine transparente Entscheidungsfindung erleichtert auch allfällige Nachprüfungsverfahren - sei es vor einem Gericht oder durch interne Revision.

■ Unterschwellenbereich

Bei Vergaben unterhalb der EU-Schwellenwerte können bestimmte, regionalfreundliche Verfahren gewählt

werden, die ab Überschreiten der Schwellenwerte nicht mehr bzw. nur eingeschränkt zur Verfügung stehen. Eine Übersicht über diese Verfahren finden Sie in unserer Navigationshilfe zu Anfang des Handbuchs. Die regionalfreundlichen Verfahren sind entsprechend gekennzeichnet. Vergaben oberhalb der EU Schwellenwerte müssen in der Regel EU-weit ausgeschrieben werden; Eine Ausnahme ist im Ausmaß von 20% des Auftragswertes möglich.

■ Zuschlag

Nach der Zuschlagsentscheidung und der darauf folgenden Stillhaltefrist erfolgt der eigentliche Vertragsabschluss mit dem Unternehmen. Dieser beendet das Vergabeverfahren. Dem Best- oder Billigstbieter wird schriftlich erklärt, dass sein Angebot angenommen wird.

■ Zuschlagsentscheidung

Den im Verfahren verbliebenen Bietern wird nicht verbindlich mitgeteilt, welcher Betrieb als bester/billigster aus dem Verfahren hervorgegangen ist. Die Mitteilung muss alle für die Bekämpfung der Zuschlagsentscheidung wichtigen Informationen enthalten:

- Vergabesumme
- Merkmale und Vorteile des zum Zuge gekommenen Angebotes und eine Begründung, warum das Angebot des jeweiligen Bieters abgelehnt wurde.
- Ende der Stillhaltefrist

Erst nach Verstreichen der Stillhaltefrist, in der ein nicht erstgereihter Bieter diese Entscheidung ankämpfen darf, wird der Auftrag dem Best- oder Billigstbieter erteilt.

■ Zuschlagskriterien

sind im Gegensatz zu Eignungs- und Auswahlkriterien leistungsbezogen. Sie dienen der Ermittlung des besten Angebots im Bestbieterprinzip - das einzige Zuschlagskriterium des Billigstbieterprinzips ist der Preis. Dem mithilfe der Zuschlagskriterien ermittelten besten Angebot wird nach Mitteilung der Zuschlagsentscheidung und Stillhaltefrist der Zuschlag erteilt. Das Gesetz nennt als mögliche Zuschlagskriterien Qualität, Preis, Betriebskosten etc.

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)¹⁷⁶:

....., am
 Ort Datum Unterschrift

¹⁷⁶ Hier werden die aufrechten Gewerbeberechtigungen aufgezählt.

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

Heid/Hauck/Preslmayr,
Handbuch des Vergaberechts (2010)

Kropik/Wiesinger,
Generalunternehmer und Subunternehmer in der Bauwirtschaft (2009)

Lercher,
„Kodex K“ - Weißbuch für die Ausschreibung und Vergabe von
Kommunikations-Dienstleistungen in Marketing, Werbung und Public Relations (2006)

Schramm/Aicher/Fruhmann/Thienel,
Kommentar zum Bundesvergabegesetz 2006 (2009)

WKO Steiermark/Heid Schiefer Rechtsanwälte,
Vergabeleitfaden - Berücksichtigung von KMU in öffentlichen Ausschreibungen (2009)

Holoubek/Fuchs/Weinhandl,
Vergaberecht (2005)

Online Kundenbefragung von auftrag.at
(im Zeitraum 13.10.-13.11.2011)

Vorschlag eine Richtlinie des europäischen Parlaments und des Rates
über die öffentliche Auftragsvergabe KOM (2011) 896/2



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>