

# Vergabeleitfaden zur Berücksichtigung regionaler KMUs der Druck- und Medienbranche bei der Vergabe von Druckaufträgen

In Zusammenarbeit mit dem Verband Druck | Medien Österreich und dem Fachverband Druck



## Vergabeleitfaden zur Berücksichtigung regionaler KMUs der Druck- und Medienbranche bei der Vergabe von Druckaufträgen

Wer in Österreich drucken lässt, bekommt nicht nur Qualität aus Österreich und Ansprechpartner:innen vor Ort, sondern spart auch **Transportwege und damit CO<sub>2</sub>, sichert Arbeitsplätze** in der Region und trägt zur **regionalen Wertschöpfung** bei. Denn eine regionale Lieferkette ist ein wichtiger Puzzlestein für nachhaltiges Wirtschaften – und damit ein wichtiges Kriterium beim **Best-Bieterprinzip**.

Der vom Verband Druck | Medien gemeinsam mit der Fachgruppe Druck der WKO und der Rechtsanwaltskanzlei PHH Rechtsanwältl:innen entwickelte Leitfaden für die regionale Vergabe von Druckprodukten soll Hilfestellung für die Auftragsvergabe nach dem Best-Bieterprinzip bieten.

Dieser Leitfaden basiert auf den Grundsätzen des Bundesvergabegesetzes 2018 idF BGBl. II Nr. 91/2019 („**BVergG 2018**“) und zeigt punktuell Möglichkeiten auf, wie öffentliche Auftraggeber und Auftraggeberinnen („**AG**“) Unternehmen vor Ort die Möglichkeit zur Teilnahme an Vergabeverfahren bieten können.

Ein besonderes Augenmerk liegt dabei auf dem im BVergG 2018 verankerten Grundsatz, Vergabeverfahren so zu gestalten, dass insbesondere kleine und mittlere Unternehmen („**KMU**“) bestmöglich daran teilnehmen können.

Die nachfolgenden Ausführungen beziehen sich auf die klassische Auftragsvergabe im Bereich Druck & Medien und stellen lediglich eine Auswahl potenzieller Maßnahmen dar.

Sie sind stets im Zusammenhang mit der konkret zu beschaffenden Leistung zu prüfen und gegebenenfalls an die jeweiligen Rahmenbedingungen anzupassen.

## INHALTSVERZEICHNIS

---

|     |                                                                             |    |
|-----|-----------------------------------------------------------------------------|----|
| 1.  | Vor Einleitung des Vergabeverfahrens .....                                  | 4  |
| 1.1 | Markterkundung (§ 24 BVergG 2018) .....                                     | 4  |
| 2.  | Nach Bekanntmachung der beabsichtigten Vergabe .....                        | 4  |
| 2.1 | Information an Unternehmen vor Ort .....                                    | 4  |
| 3.  | Art der Vergabeverfahren .....                                              | 5  |
| 3.1 | Auftragsart (§§ 31 ff BVergG 2018) .....                                    | 5  |
| 3.2 | Losteilung und Losbeschränkungsregelungen (§ 28 BVergG 2018) .....          | 6  |
| 4.  | Eignungskriterien .....                                                     | 6  |
| 4.1 | Finanzielle und wirtschaftliche Leistungsfähigkeit (§ 84 BVergG 2018) ..... | 6  |
| 4.2 | Technische Leistungsfähigkeit .....                                         | 7  |
| 5.  | Technische Spezifikation – Leistungsbeschreibung .....                      | 7  |
| 5.1 | Leistungsumfang (§ 103 ff BVergG 2018) .....                                | 8  |
| 5.2 | Gütezeichen (§ 108 BVergG 2018) .....                                       | 8  |
| 6.  | Subunternehmer .....                                                        | 9  |
| 6.1 | Einsatz von Subunternehmern – Vergabeverfahren .....                        | 9  |
| 6.2 | Einsatz von Subunternehmern – Zuschlagserteilung (Vertragsabschluss) .....  | 9  |
| 7.  | Zuschlagskriterien .....                                                    | 10 |
| 7.1 | Zuschlagsprinzip (§ 142 BVergG 2018) .....                                  | 10 |
| 7.2 | Zuschlagskriterien (Qualitätskriterien) .....                               | 10 |
| 8.  | Leistungsvertrag .....                                                      | 11 |
| 8.1 | Ausführungsbedingungen (§ 110 BVergG 2018) .....                            | 11 |
| 8.2 | Sonstige vertragliche Regelungen .....                                      | 11 |
| 9.  | Kontaktmöglichkeit .....                                                    | 11 |

## 1. VOR EINLEITUNG DES VERGABEVERFAHRENS



**Hintergrund & Ziel:** Klare Festlegung der konkret zu beschaffenden Leistung. Definition des Beschaffungsbedarfs und Durchführung einer Bedarfsanalyse.

### 1.1 Markterkundung (§ 24 BVergG 2018)



Grundsatz: Durchführung einer Markterkundung durch den AG und damit die Möglichkeit, Ideen und Lösungen von potenziell interessierten Unternehmen bereits vor der Einleitung eines Vergabeverfahrens zu erheben.

Ziel: Marktspezifisches Know-How abfragen, welches in Ausschreibung einfließt.

Offenlegung: Marktspezifisches Know-How ist in Ausschreibung offenzulegen, um Verzerrungen des Wettbewerbs zu verhindern.



**Vorteil für Auftraggeber:** Ermittlung des Leistungsniveaus der (regionalen) KMUs; klare Vorstellung von spezifischem Markt, Unternehmenslandschaft und angemessenen Preisen; wirksame Ausübung Leistungsbestimmungsrecht = Erstellung einer klaren und erschöpfenden Leistungsbeschreibung; Vermeidung unsachlicher oder diskriminierender Ausschreibungen; Vermeidung eines schlechten Preis-Leistungs-Verhältnisses; Förderung von Innovationen.



**Chancen für KMUs:** Darstellung des Leistungsspektrums für ggf. zu beschaffende Leistung (technische Spezifikationen) sowie Darstellung innovativer Lösungen; Möglichkeit zur Legung eines Angebots auf Basis einer klaren und erschöpfenden Leistungsbeschreibung.

## 2. NACH BEKANNTMACHUNG DER BEABSICHTIGTEN VERGABE



**Hintergrund & Ziel:** Für AG ist es wesentlich, dass Unternehmen frühzeitig über laufende Vergabeverfahren informiert sind, um eine ausreichende Anzahl an Angeboten zu erhalten und einen echten Wettbewerb zu gewährleisten. Für (regionale) KMUs ist es ebenso wichtig, rechtzeitig über relevante Vergabeverfahren Bescheid zu wissen, damit sie fristgerecht ein Angebot legen können.

### 2.1 Information an Unternehmen vor Ort



Grundsatz: Sobald eine Ausschreibung in den vorgeschriebenen Publikationsmedien (data.gv.at / Amt für Veröffentlichungen der EU - TED) durch den AG bekannt gemacht wurde, darf der AG Unternehmen vor Ort eine Kurzinformation über die Veröffentlichung zukommen lassen (z.B. mit Link zur Bekanntmachung). Dies gilt für alle Verfahrensarten, die bekannt gemacht werden müssen.

Ziel: Rechtskonforme Information von (regionalen) KMUs über die erfolgte Bekanntmachung einer Ausschreibung.

Zeitpunkt: Immer erst nach Veröffentlichung der Bekanntmachung.



**Vorteil für Auftraggeber:** Sicherstellung, dass Unternehmen vor Ort über die Bekanntmachung der Ausschreibung Bescheid wissen; Sicherstellung, dass eine ausreichende Anzahl an Angeboten einlangt; Fördermöglichkeit (regionaler) KMUs.



**Chancen für KMUs:** (Zusätzliche) Informationsquelle über Ausschreibungen vor Ort; Möglichkeit zur fristgerechten Legung eines Angebots.

### 3. ART DER VERGABEVERFAHREN



**Hintergrund & Ziel:** Die Art der zu beschaffenden Leistung sowie der geschätzte Auftragswert geben dem AG Vorgaben, aber auch Möglichkeiten zur Gestaltung des Vergabeverfahrens. Bestimmte Vergabearten sowie Losvergaben können die Teilnahmemöglichkeiten für (regionale) KMUs verbessern.

#### 3.1 Auftragsart (§§ 31 ff BVergG 2018)



Grundsatz: Das BVergG 2018 sieht unterschiedliche Arten von Vergabeverfahren vor. Erste Bezugsgröße zur Festlegung der Art des Vergabeverfahrens ist der geschätzte Auftragswert (netto) und damit einhergehend die Festlegung, ob ein Auftrag in die Unter- oder Oberschwelle fällt oder ob eine Direktvergabe in Frage kommt.

Wichtig: Die Wahl der Verfahrensart kann Auswirkungen auf die „Art“ der Bieter haben. Bedachtnahme auf Leistungskapazitäten von KMUs.

Auszug möglicher Verfahrensarten für Lieferleistungen:

|    |                                |                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                    |
|----|--------------------------------|--------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. | Oberschwelle<br>≥ EUR 221.000  | Nicht offenes Verfahren mit vorheriger Bekanntmachung (zweistufig) | Unbeschränkte Anzahl von geeigneten Unternehmen wird öffentlich zur Abgabe eines Teilnahmeantrags aufgefordert; danach: ausgewählte und geeignete Unternehmen werden zur Abgabe eines Angebots aufgefordert.                       |
|    |                                | Rahmenvereinbarung                                                 | Keine Abnahmeverpflichtung, sondern „Pool“ an potenziellen geeigneten Unternehmen.                                                                                                                                                 |
| 2. | Unterschwelle<br>< EUR 221.000 | Nicht offenes Verfahren mit vorheriger Bekanntmachung (zweistufig) | Siehe Punkt 1 der Tabelle.                                                                                                                                                                                                         |
|    |                                | Rahmenvereinbarung                                                 | Siehe Punkt 1 der Tabelle.                                                                                                                                                                                                         |
| 3. | < EUR 130.000                  | Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung                        | Bekanntmachung an unbeschränkte Anzahl an Unternehmen; nach Einholung eines oder mehrerer Angebote, formfreie Vergabe an ein geeignetes Unternehmen.                                                                               |
| 4. | < EUR 100.000                  | Direktvergabe                                                      | Formfreie Vergabe an ein geeignetes Unternehmen; ggf. nach Einholung von mehreren Angeboten bzw. unverbindlichen Preisauskünften.                                                                                                  |
|    |                                | Nicht offenes Verfahren ohne vorheriger Bekanntmachung             | Beschränkte Anzahl von geeigneten Unternehmen wird zur Abgabe eines Angebots aufgefordert (darf nicht unter drei liegen); Voraussetzung: Leistung eindeutig und vollständig beschreibbar + genügend geeignete Unternehmen bekannt. |
|    |                                | Verhandlungsverfahren ohne vorheriger Bekanntmachung               | Beschränkte Anzahl von geeigneten Unternehmen wird zur Abgabe eines Angebots aufgefordert (Anzahl kann aus bestimmten Gründen auch unter drei liegen); über Vertragsinhalt kann verhandelt werden.                                 |



**Vorteil für Auftraggeber:** Mit der gezielten Wahl der Verfahrensart kann auf Marktgegebenheiten, Projektspezifika und Komplexität der Beschaffung reagiert werden; Ziel: kompetitive Angebote von leistungsstarken und geeigneten Bietern; ggf. kleinerer ausgewählter und geeigneter Bieterkreis bei gleichzeitiger Einhaltung der Vorgaben des BVergG 2018; verbesserte Teilnahmemöglichkeiten für (regionale) KMUs; Rahmenvereinbarung: mehr Flexibilität für AG, da keine Abnahmeverpflichtung.



**Chancen für KMUs:** Verbesserte Teilnahmemöglichkeit an Vergabeverfahren; (regionale) KMUs punkten durch hohe Qualität, langjährige Erfahrung und qualifizierte Mitarbeiter; Rahmenvereinbarung: Planungssicherheit und langfristige Auftragschancen.

### 3.2

#### **Losteilung und Losbeschränkungsregelungen (§ 28 BVergG 2018)**



Grundsatz Losteilung: AG können Leistungen eines Vorhabens gemeinsam oder getrennt vergeben (Gesamt- oder Losvergabe) – Losteilungen sind möglich in (i) örtlicher und zeitlicher Hinsicht (z.B. Losteilung nach Regionen, zeitliche Teilung) und

(ii) nach Menge und Art der Leistung.

Der geschätzte Auftragswert (vgl. Punkt 3.1) richtet sich nach der Summe aller Lose.

Grundsatz Losbeschränkungsregelungen: AG hat die Möglichkeit, die Höchstzahl der Lose, für die ein einzelner Bieter den Zuschlag erhalten kann, festzulegen (und dadurch ggf. KMUs zu stärken).

Wichtig: Losvergaben können die Chancen von (regionalen) KMUs am Vergabemarkt stärken. Bedachtnahme auf Leistungskapazitäten von KMUs.



**Vorteil für Auftraggeber:** Qualitäten und Stärken von KMUs nutzen; Erfüllung der gesetzlichen Vorgabe gemäß § 20 Abs 8 BVergG 2018 (Grundsatz der Bedachtnahme auf kleine und mittlere Unternehmen); keine Umgehung der BVergG 2018 (z.B. Schwellenwerte), da Gesamtwert der Lose relevant.



**Chancen für KMUs:** Verbesserte Teilnahmemöglichkeit an Vergabeverfahren – ua. hinreichende Personalressourcen + Referenzprojekte; Möglichkeit, losweise Angebot zu legen und losweise Zuschlag zu bekommen.

## 4. EIGNUNGSKRITERIEN



**Hintergrund & Ziel:** AG dürfen einen Auftrag nur an leistungsfähige, befugte und zuverlässige Unternehmen vergeben. Eignungskriterien sind unternehmensbezogene Mindestanforderungen, müssen nichtdiskriminierend sowie verhältnismäßig sein und mit dem Auftragsgegenstand in Verbindung stehen.

### 4.1

#### **Finanzielle und wirtschaftliche Leistungsfähigkeit (§ 84 BVergG 2018)**



Grundsatz: Der Bieter hat seine finanzielle und wirtschaftliche Leistungsfähigkeit durch die vom AG geforderten Nachweise zu belegen. Der AG kann zur Prüfung der finanziellen und wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit unter anderem die in Anhang X des BVergG 2018 angeführten Nachweise verlangen (nicht abschließende Aufzählung). Um die Teilnahme von (regionalen) KMUs zu fördern, sollten sich die Mindestanforderungen (Nachweise) an der Leistungsfähigkeit von (regionalen) KMUs orientieren.



Beispiel: Nachweis mittels Rating: Einstufung der Bonität des Bieters gemäß einem anerkannten Ratingsystem samt Festlegung eines Mindestratings (z.B. KSV-Rating).

- ✓ Beispiel: Nachweis mittels Umsatzschwellen: Erklärung über die Umsätze (max.) der letzten 3 Geschäftsjahre (oder eines kürzeren Zeitraumes, wenn das Unternehmen noch nicht so lange besteht), unter Berücksichtigung der Leistungsfähigkeit von KMUs (Umsatzanforderung darf grundsätzlich das 2-fache des Auftragswertes nicht übersteigen).



**Vorteil für Auftraggeber:** Auswahl geeigneter Bieter unter gleichzeitiger Bedachtnahme auf (regionale) KMUs.



**Chancen für KMUs:** Möglichkeit zur Erfüllung der Eignungskriterien und somit Teilnahmemöglichkeit an Vergabeverfahren.

## 4.2 Technische Leistungsfähigkeit



Grundsatz: Der Bieter hat seine technische Leistungsfähigkeit durch die vom AG geforderten Nachweise zu belegen. Der AG kann zur Prüfung der technischen Leistungsfähigkeit des Bieters die in Anhang XI des BVergG 2018 angeführten Nachweise verlangen (abschließende Aufzählung). Um die Teilnahme von (regionalen) KMUs zu fördern, sollten sich die Mindestanforderungen (Nachweise) an der Leistungsfähigkeit von (regionalen) KMUs orientieren.

- ✓ Beispiel: Referenzen: Prüfung der Leistungsfähigkeit anhand von Referenzprojekten; zu beachten – Konnex zu Auftragsgegenstand und Referenzen nicht wesentlich größer als die zu erbringende Leistung.
- ✓ Beispiel: Schlüsselpersonal: Abfrage gewisser Ausbildungsnachweise und Berufserfahrung von Schlüsselpersonen.
- ✓ Beispiel: Maßnahmen zur Qualitätssicherung: Abfrage von Zertifikaten zur Prüfung im Betrieb des Bieters angewandter allgemeiner Qualitätssicherungsmaßnahmen (Zertifikate von unabhängigen Stellen; z.B. Normen der Serie ÖNORM EN ISO 9001 oder gleichwertig)
- ✓ Umweltmanagementmaßnahmen bei Ausführung des Auftrages: Vorgabe, dass bestimmtes umweltbezogenes Leistungsniveau einzuhalten ist (Zertifikate für Umweltmanagementsysteme von unabhängigen Stellen; z.B. EMAS, Österreichisches Umweltzeichen oder gleichwertig).



**Vorteil für Auftraggeber:** Größere Vielfalt an Bietern; Teilnahme „qualitativ hochwertiger“ Bieter; gutes Bild, welche Bieter spezifische Erfahrung und ausgebildete / erfahrene Mitarbeiter haben; vergaberechtliche Grundsätze (Umweltgerechtigkeit der Leistung) werden berücksichtigt.



**Chancen für KMUs:** Darstellung der hohen Qualität der Leistungen und Eignung der (regionalen) KMUs.

## 5. TECHNISCHE SPEZIFIKATION – LEISTUNGSBESCHREIBUNG



**Hintergrund & Ziel:** In der Leistungsbeschreibung legt der AG fest, wie die zu liefernde Leistung beschaffen sein soll („technische Spezifikationen“) und unter welchen Umständen die Leistung zu erbringen ist. Technische Spezifikationen beschreiben die für die Leistung geforderten Merkmale (z.B. Qualitätsstufen, Produktionsprozesse und -methoden). Der AG ist bei der Festlegung des Leistungsgegenstandes grundsätzlich frei, soweit er das Diskriminierungsverbot sowie die Grundsätze des freien Waren- und Dienstleistungsverkehrs beachtet.

## 5.1 Leistungsumfang (§ 103 ff BVergG 2018)



Grundsatz: Der AG legt den Umfang der zu beschaffenden Leistung selbstständig fest. Der AG muss es in der Hand haben, die von ihm zu vergebende Leistung so zu beschreiben, wie er sie haben will. Durch technische Spezifikationen beschreibt der AG die für die Leistung zwingend geforderten Merkmale: z.B. Gütezeichen oder einzelne Anforderungen davon (vgl. Punkt 5.2).



**Vorteil für Auftraggeber:** Ein klar definierter Leistungsumfang erhöht die Transparenz, minimiert Interpretationsspielräume und reduziert das Risiko von Nachverhandlungen oder Konflikten.



**Chancen für KMUs:** Ein klar definierter Leistungsumfang ermöglicht es Bietern, präzisere Angebote zu erstellen, Risiken besser einzuschätzen und sich fair mit Wettbewerbern zu messen.

## 5.2 Gütezeichen (§ 108 BVergG 2018)



Grundsatz: Zur Beschaffung einer Leistung mit spezifischen – dh. umweltbezogenen, sozialen oder sonstigen – Merkmalen kann der öffentliche Auftraggeber in den technischen Spezifikationen, den Zuschlagskriterien (vgl. Punkt 6) oder den Ausführungsbedingungen (vgl. Punkt 7) ein bestimmtes Gütezeichen verlangen. Der Auftraggeber kann auch die Erfüllung nur einzelner Anforderungen verlangen. Gleichwertige Gütezeichen sind vom AG zu akzeptieren.

Voraussetzungen für Gütezeichen:

- die Anforderungen des Gütezeichens betreffen Kriterien, die mit dem Auftragsgegenstand in Verbindung stehen;
- die Anforderungen des Gütezeichens basieren auf objektiv nachprüfbaren und nichtdiskriminierenden Kriterien;
- das Gütezeichen wurde in einem offenen und transparenten Verfahren unter möglicher Teilnahme aller interessierten Kreise erstellt;
- das Gütezeichen ist allen interessierten Kreisen zugänglich und
- die Anforderungen des Gütezeichens werden von einem Dritten festgelegt, auf den das Unternehmen keinen ausschlaggebenden Einfluss nehmen kann.

Beispiel: Umweltbezogene Merkmale: Umweltzeichen kennzeichnen Produkte und Dienstleistungen, die als umweltfreundlicher eingestuft werden als vergleichbare Erzeugnisse – z.B. Europäisches Umweltzeichen (Ecolabel), Österreichisches Umweltzeichen (UZ 24), FSC® (Forest Stewardship Council®), PEFC (Programme for the Endorsement of Forest Certification Schemes) oder gleichwertig.

Beispiel: Nachhaltige - Soziale Merkmale (Corporate Social Responsibility): Der AG kann soziale Gütezeichen (oder einzelner Anforderungen davon), als Nachweis dafür, dass die Leistung bestimmten sozialen Merkmalen entspricht, verlangen. Seitens des AG ist darauf zu achten, dass Anforderungen für den Erwerb des Gütezeichens einen Bezug zum Auftragsgegenstand aufweisen.



**Vorteil für Auftraggeber:** Sicherstellung von Qualitätsstandards; Vereinfachung der Leistungsbewertung; Förderung z.B. umweltfreundlicher Beschaffung; Erleichterung der Marktorientierung; Rechtssicherheit und Gleichbehandlung.



**Chancen für KMUs:** Gute Wettbewerbsstellung durch hohen Qualitätsnachweis; klare Darlegung der Erfüllung der technischen Voraussetzungen.

## 6. SUBUNTERNEHMER



**Hintergrund & Ziel:** Ein Subunternehmer ist ein Unternehmen, das Teile des an den Auftragnehmer erteilten Auftrages ausführt. Im Vergabeverfahren können Subunternehmer eingesetzt werden, um die Eignung eines Unternehmens (Bieters) zu substituieren (erforderlicher Subunternehmer) oder der Subunternehmer wird bloß zur Ausführung eines Teils der Leistung eingesetzt (nicht erforderlicher Subunternehmer). Die bloße Lieferung von Waren oder Bestandteilen, die zur Erbringung einer Leistung erforderlich sind, ist keine Subunternehmerleistung. Das BVergG 2018 sieht Regelungen für Subunternehmer sowohl während des Vergabeverfahrens als auch nach Zuschlagserteilung (Vertragsabschluss) vor.

### 6.1 Einsatz von Subunternehmern – Vergabeverfahren



Grundsatz: Grundsätzlich hat der Bieter alle Leistungsteile, die er an Subunternehmer weiterzugeben beabsichtigt, und die in Frage kommenden Subunternehmer im Angebot offenzulegen (Ausnahmen sind möglich). Ziel ist es, dem Auftraggeber einen umfassenden Überblick über die Unternehmen zu geben, die an der Ausführung des Auftrags beteiligt sind.

Eignung: Eine Weitergabe von (Teil-)Leistungen an Subunternehmer darf nur erfolgen, wenn der Subunternehmer die für diesen Leistungsteil erforderliche Eignung besitzt. Die Eignung des Subunternehmers ist durch den AG zu prüfen. Nicht geeignete Subunternehmer sind durch den AG abzulehnen.

Beschränkung: Die Weitergabe des gesamten Auftrags an Subunternehmer ist unzulässig. Ausgenommen davon sind Kaufverträge und die Weitergabe an verbundene Unternehmen.

### 6.2 Einsatz von Subunternehmern – Nach Zuschlagserteilung (Vertragsabschluss)



Grundsatz: Gemäß § 363 BVergG 2018 hat ein Unternehmen (Vertragspartner des AG) nach Zuschlagserteilung jeden beabsichtigten Wechsel eines Subunternehmers oder die beabsichtigte Beiziehung eines im Angebot (Vergabeverfahren) nicht bekannt gegebenen Subunternehmers dem Auftraggeber schriftlich unter Anschluss aller zur Prüfung der Eignung des betreffenden Unternehmens erforderlichen Nachweise bekannt zu geben.

Eignung: Die Eignung nachträglich eingesetzter Subunternehmer ist ebenfalls vom AG zu prüfen. Der jeweilige Subunternehmer muss für die Leistungserbringung geeignet sein; anderenfalls kann dieser nicht eingesetzt werden.

Grenzen: Im Zusammenhang mit einem Subunternehmerwechsel hat der AG die Bestimmungen des § 365 BVergG 2018 über wesentliche Vertragsänderungen zu beachten.



**Vorteil für Auftraggeber:** Offenlegungs- und Prüfpflichten geben AG ein klares Bild, wer die jeweilige (Teil-)Leistung erbringen wird; Sicherstellung, dass nur geeignete Unternehmen mit der Leistungserbringung beauftragt werden; Offenlegungspflichten können möglichen Umgehungsstrukturen entgegenwirken; durch Zulassung von Subunternehmern kann ggf. die Teilnahmechance von KMUs erhöht werden.



**Chancen für KMUs:** Offenlegungs- und Prüfpflichten ermöglichen eine transparente Auftragsvergabe und Leistungserbringung; ggf. Erhöhung der Teilnahmechance durch Beiziehung von Subunternehmern.

## 7. ZUSCHLAGSKRITERIEN



**Hintergrund & Ziel:** Die Wahl des Bieters, welcher den Zuschlag erhält, erfolgt mittels der vom AG festgelegten Zuschlagskriterien. Die Zuschlagskriterien müssen den Leistungsgegenstand oder die Modalitäten ihrer Ausführung betreffen, was bedeutet, dass sie sich auf den zu vergebenden Auftrag beziehen müssen.

### 7.1



#### Zuschlagsprinzip: Bestbieter- / Billigstbieterverfahren (§ 142 BVergG 2018)

Grundsatz: Der Zuschlag darf entweder dem Angebot mit dem niedrigsten Preis (Billigstangebotsprinzip) oder dem technisch und wirtschaftlich günstigsten Angebot (Bestangebotsprinzip) erteilt werden. Soll eine Ausschreibung nach dem Bestangebotsprinzip erfolgen, sind neben dem Preis ein oder mehrere weitere Zuschlagskriterien und deren Gewichtung zueinander festzulegen.

Die zusätzlichen Kriterien neben dem Preis müssen „bewertungsrelevante“ Kriterien sein. Die Besser- oder Schlechtererfüllung des Kriteriums muss einen realistischen Einfluss auf die Bestangebotsermittlung haben können.



**Vorteil für Auftraggeber:** Das Bestbieterverfahren setzt auf Qualität statt reinen Preisfokus. Angebote werden anhand individuell festgelegter Qualitätskriterien bewertet, wodurch sichergestellt wird, dass eine qualitativ hochwertige Leistung beschafft wird.



**Chancen für KMUs:** (Regionale) KMUs können ihre Qualitätsstandards gezielt präsentieren und durch höhere Qualität im Wettbewerb überzeugen.

### 7.2



#### Qualitätskriterien (Zuschlagskriterien)

Grundsatz: Gemäß Vergaberichtlinie sind Zuschlagskriterien z.B. *Qualität, einschließlich technischer Wert, Ästhetik, Zweckmäßigkeit, Zugänglichkeit, Design für alle, soziale, umweltbezogene und innovative Eigenschaften und Handel sowie die damit verbundenen Bedingungen; Organisation, Qualifikation und Erfahrung des mit der Ausführung des Auftrags betrauten Personals, wenn die Qualität des eingesetzten Personals erheblichen Einfluss auf das Niveau der Auftragsausführung haben kann; Kundendienst und technische Hilfe, Lieferbedingungen wie Liefertermin, Lieferverfahren sowie Liefer- oder Ausführungsfrist.*

Anforderung an Zuschlagskriterien: Die Kriterien müssen bewertungsrelevant sein; dh., dass die Besser- oder Schlechtererfüllung einen realistischen Einfluss auf die Bestangebotsermittlung haben muss.

Kategorien an Qualitätskriterien: (i) umweltbezogene, (ii) zeitliche, (iii) technisch-qualitative und (iv) rechtliche Kriterien:

- ✓ Beispiel: Besserbewertung der „ökologischeren Leistung“: Verwendung umweltgerechter Materialien; Nachweis durch ein gültiges Umweltzeichen oder gleichwertiges Gütezeichen.
- ✓ Beispiel: Reaktionszeit ab Abruf / Lieferzeit (sofern sachlich begründet): Bewertung verkürzter Reaktionszeit oder Lieferzeit in dringenden Fällen (z.B. im Falle der Notwendigkeit von kurzfristigen Nachdrucken).
- ✓ Beispiel: Fachliche Qualifikation des Schlüsselpersonals (bei Dienstleistungen mit intellektuellem Charakter, z.B. bei künstlerischem Leistungsbestandteil): Bewertung anhand von Berufserfahrung, Referenzen.
- ✓ Beispiel: Konzept: z.B. Bewertung der Herangehensweise an Aufgabenstellung (z.B. bei künstlerischem Leistungsbestandteil) oder Darstellung Qualitätsmanagement, umweltfreundlicher Druck, Termineinhaltung oder Nachhaltigkeitskonzept.
- ✓ Beispiel: Musterdruck: Bewertung eines Musterdruckes anhand vorgegebener Kriterien.



**Vorteil für Auftraggeber:** Zuschlag an Bieter mit hohen Qualitätsstandards und bestem Preis-Leistungs-Verhältnis.



**Chancen für KMUs:** Chance, sich durch hohe Qualitätsstandards und z.B. umfangreiche Erfahrung, innovative Lösungen erfolgreich zu positionieren.

## 8. LEISTUNGSVERTRAG



**Hintergrund & Ziel:** Die Vertragsbestimmungen sind, soweit sie sich nicht schon aus der Leistungsbeschreibung ergeben, eindeutig und so umfassend festzulegen, dass ein eindeutiger Leistungsvertrag zustande kommt, zumal das Angebot präzise der Ausschreibung und die Annahme präzise dem Angebot entsprechen muss.

### 8.1 Ausführungsbedingungen (§ 110 BVergG 2018)



Grundsatz: Bei Ausführungsbedingungen handelt es sich um Bedingungen, die während der Erbringung der Leistungen zu erfüllen sind; diese bestimmen somit, auf welche Art und Weise die Leistung zu erbringen ist. Ausführungsbedingungen sind in den Leistungsvertrag aufzunehmen. Diese Bedingungen müssen mit dem Auftragsgegenstand in Verbindung stehen und bereits in der Ausschreibung bekannt gemacht worden sein.

Sie können insbesondere die folgenden Inhalte aufweisen: wirtschaftliche, innovationsbezogene, soziale und ökologische Inhalte.

- Lieferung in wiederverwendbaren Behältnissen.
- Wiederverwendung von Verpackungsmaterial (recyclbar).

### 8.2 Sonstige vertragliche Regelungen



Grundsatz: Im Leistungsvertrag können sonstige Pflichten vorgesehen werden, welche im Rahmen der Vertragserfüllung einzuhalten sind.

- Lieferfristen / Reaktionszeiten.
- Festlegung eines konkreten, erreichbaren Ansprechpartners.
- Pflicht zur Zwischenlagerung von Druckwerken.
- Pflicht zur (kurzfristigen) Nachlieferung.
- Möglichkeit des AG zur Teilnahme am Andruck (z.B. wenn Farben, Intensitäten beim Druckprodukt besonders relevant sind).



**Vorteil für Auftraggeber:** Spezifische Vertragsklauseln gewährleisten eine präzise Leistungserbringung gemäß den Vorgaben des Auftraggebers und bieten zugleich Rechtssicherheit sowie klare Durchsetzungsmöglichkeiten.



**Chancen für KMUs:** Detaillierte Vertragsklauseln schaffen Transparenz über die Anforderungen an die Leistungserbringung und erleichtern eine verlässliche Planung.

## 9. KONTAKTMÖGLICHKEIT

**Verband Druck | Medien**  
Grünangergasse 4 | 1010 Wien  
01 512 66 09  
verband@druckmedien.at  
www.druckmedien.at

**Fachverband Druck  
Wirtschaftskammer Österreich**  
Straße der Wiener Wirtschaft 1 | 1020 Wien  
01 514 50-3311  
druck@wko.at | wko.at/druck



PHH Rechtsanwältl:innen GmbH | Julius-Raab-Platz 4 | 1010 Wien  
+43 1 714 24 40 | office@phh.at | www.phh.at



**VERBAND  
DRUCK | MEDIEN**  
ÖSTERREICH

**Verband Druck | Medien**

Grünangergasse 4 | 1010 Wien  
01 512 66 09  
verband@druckmedien.at  
www.druckmedien.at



**Fachverband Druck**

**Fachverband Druck**

**Wirtschaftskammer Österreich**

Straße der Wiener Wirtschaft 1 | 1020 Wien  
01 514 50-3311  
druck@wko.at | wko.at/druck



PHH Rechtsanwältl:innen GmbH | Julius-Raab-Platz 4 | 1010 Wien  
+43 1 714 24 40 | office@phh.at | www.phh.at

**Impressum:**

Herausgeber: Verband Druck | Medien und Fachverband Druck der Wirtschaftskammer Österreich.  
Grafik und Druck: Druckhaus Scharmer GmbH, [www.scharmer.at](http://www.scharmer.at).