



VERGABEFIBEL

Empfehlungen für KMU-freundliche Eignungs- und Auswahlkriterien
bei Bauaufträgen, insbesondere im Kommunalbereich

INHALT

PRÄAMBEL	3
1. ANWENDUNGSBEREICH DER VERGABEFIBEL	3
2. VERGABERECHTLICHE BEGRIFFE	3
3. MARKTERKUNDUNG ZUR VORBEREITUNG DES VERGABEVERFAHRENS	6
4. KATALOG AN EIGNUNGS- UND AUSWAHLKRITERIEN	7
4.1. Vorbemerkungen zu Unternehmensreferenzen	7
4.2. Vorbemerkungen zu Mindestumsätzen	7
4.3. Erläuterung Farbcode („Ampelsystem“)	8
4.4. Eignungs- und Auswahlkriterien zur finanziellen und wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit	8
4.5. Eignungs- und Auswahlkriterien zur technischen Leistungsfähigkeit	9
5. AUSGEWÄHLTE WEITERE MÖGLICHKEITEN DER KMU-FÖRDERUNG	10
6. ANHANG: MUSTERFORMBLATT „MARKTERKUNDUNG“	11

KONTAKT & IMPRESSUM

Herausgeber: Bundesinnung Bau, Schaumburgergasse 20, 1040 Wien
www.bau.or.at

Für den Inhalt verantwortlich: Mag. Matthias Wohlgemuth

Stand: Oktober 2019

Hinweis: Die vorliegende Fibel wurde nach bestem Wissen erstellt, erhebt aber keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Die Verwendung dieser Fibel schließt Fragen der Haftung und Rechtsverbindlichkeit gegenüber der Herausgeberin aus.

Gestaltung: Starmühler Agentur & Verlag GmbH, 1010 Wien, www.starmuehler.at
Illustrationen Cover: Freepik.com, Starmühler

PRÄAMBEL

Die Möglichkeit der erfolgreichen Teilnahme von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) am Wettbewerb

- stärkt die regionale Wirtschaft;
- sichert regionale Arbeitsplätze;
- stärkt den Wettbewerb auch zu Gunsten des Auftraggebers.

Es liegt daher im Interesse aller Marktseiten, die Teilnahme von KMU am Wettbewerb zu ermöglichen, zu stärken und zu fördern.

1. ANWENDUNGSBEREICH DER VERGABEFIBEL

Diese Vergabefibel richtet sich an Auftraggeber (insbesondere im Kommunalbereich), die bei der Ausschreibung von Bauaufträgen das Bundesvergabegesetz 2018 (BVerG 2018) anzuwenden haben.

Die Empfehlungen dieser Vergabefibel sind nicht für alle Bauprojekte in gleicher Weise geeignet. Aufgabenstellungen, die mit sehr hoher Komplexität und sehr hohem Auf-

tragswert und/oder entsprechend hohem Risiko verbunden sind, liegen nicht im Fokus dieser Vergabefibel.

KMU¹ sind Unternehmen, die weniger als 250 Personen beschäftigen und die entweder einen Jahresumsatz von höchstens EUR 50 Mio erzielen oder deren Jahresbilanzsumme sich auf höchstens EUR 43 Mio beläuft.

2. VERGABERECHTLICHE BEGRIFFE

Wesentliche Bestimmungen des BVerG 2018 für Eignungs- und Auswahlkriterien werden in der Folge im Überblick dargestellt.

Eignungskriterien sind gemäß § 2 Z 22 lit c BVerG 2018 nicht diskriminierende, mit dem Auftragsgegenstand in Verbindung stehende und zu diesem verhältnismäßige sowie unternehmerbezogene Mindestanforderungen („Ja“/„Nein“-System). Sie kommen in jedem Vergabeverfahren zur Anwendung und dienen der Festlegung einer Mindestgrenze, bei deren Nichterreichen die betreffenden Unternehmer bzw Angebote ausgeschieden werden. Eignungskriterien bestehen aus folgenden Arten von Kriterien:

- Zuverlässigkeit (in den §§ 78 bzw 249 BVerG 2018 festgelegt);
- Befugnis für den ausgeschriebenen Leistungsumfang (in den entsprechenden berufsrechtlichen Gesetzen festgelegt, zB Gewerbeordnung, Abfallwirtschaftsgesetz, Ziviltechnikergesetz; im Falle einer Arbeits- oder Bietergemeinschaft muss gemäß § 80 Abs 4 bzw § 251 Abs 4 BVerG 2018 jedes Mitglied die Befugnis nur für den ihm konkret zufallenden Leistungsteil nachweisen);
- Leistungsfähigkeit (vom Auftraggeber in den Teilnahme- bzw Ausschreibungsunterlagen festzulegen), bestehend aus der technischen und der finanziellen/wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit.

Tabelle 1: Arten von Eignungskriterien

	gesetzlich festgelegt	durch Auftraggeber festzulegen
Zuverlässigkeit	§ 78 bzw § 249 BVerG 2018	–
Befugnis	GewO, AWG, ZTG etc	–
Leistungsfähigkeit	–	technische Leistungsfähigkeit finanzielle und wirtschaftliche Leistungsfähigkeit

1) Gemäß § 360 Abs 5 BVerG 2018 in Verbindung mit Art 2 der Empfehlung der Kommission vom 6.5.2003, 2003/361/EG.

Die Eignung muss zu folgendem Zeitpunkt vorliegen (§ 79 bzw § 250 BVergG 2018):

- beim offenen Verfahren zum Zeitpunkt der Angebotsöffnung;
- bei mehrstufigen Verfahren zum Zeitpunkt des Ablaufes der Teilnahmeantragsfrist.

Der Nachweis des Vorliegens der Eignung zu obigem Zeitpunkt kann auch noch später (auf Verlangen des Auftraggebers binnen angemessener Frist; § 80 Abs 3 bzw § 251 Abs 3 BVergG 2018) erfolgen. Erleichterungen beim Nachweis sind

- die vorläufige Abgabe einer Eigenerklärung (im Oberschwellenbereich die Einheitliche Europäische Eigenerklärung, im Unterschwellenbereich stattdessen auch eine einfachere Variante; § 80 Abs 2 bzw § 251 Abs 2 BVergG 2018),
- der Verweis auf dem Auftraggeber bereits aus anderen Vergabeverfahren vorliegende Nachweise („One-Stop-Shop-Verfahren“; § 80 Abs 6 bzw 251 Abs 6 BVergG 2018; nur im Oberschwellenbereich) sowie
- der Verweis auf Nachweise in einer entsprechenden Datenbank (zB ANKÖ; § 80 Abs 5 bzw 251 Abs 5 BVergG 2018).

Um die Eignungskriterien (nicht im Falle der Zuverlässigkeit, außer in Ausnahmefällen²⁾ zu erfüllen, kann sich der Bewerber bzw Bieter durch die Bildung einer Bietergemeinschaft, durch die Hinzuziehung von Subunternehmern oder (zumindest für die finanzielle/wirtschaftliche Leistungsfähigkeit) durch verbundene oder sonstige Unternehmer verstärken (§ 86 bzw § 257 BVergG).

Auswahlkriterien sind gemäß § 2 Z 22 lit a BVergG 2018 nicht diskriminierende, mit dem Auftragsgegenstand in Verbindung stehende und zu diesem verhältnismäßige sowie unternehmerbezogene Kriterien zur Reihung der Qualität von Bewerbern („Besser“/„Schlechter“-System). Sie kommen nur bei mehrstufigen Vergabeverfahren zur Anwendung und dienen der Auswahl der besten Bewerber für die Einladung zur Angebotslegung. Auswahlkriterien sind vom Auftraggeber in den Teilnahmeunterlagen festzulegen, gemeinsam mit der bestimmten Anzahl der in die 2. Stufe einzuladenden Bewerber.

Als Auswahlkriterien können grundsätzlich Anforderungen der Leistungsfähigkeit herangezogen werden. Darüber hinaus können im Zuge des Auswahlverfahrens auch konkrete Ausarbeitungen über Referenzaufträge kommissionell bewertet werden.

Der Grad der Erfüllung von Auswahlkriterien muss grundsätzlich zum Ende des Ablaufes der Teilnahmeantragsfrist nachgewiesen werden, eine nachträgliche Behebung oder Besserstellung ist grundsätzlich nicht zulässig³⁾.

Um die Auswahlkriterien besser zu erfüllen, kann sich der Bewerber durch die Bildung einer Bewerbergemeinschaft, durch die Hinzuziehung von Subunternehmern oder (zumindest für die finanzielle/wirtschaftliche Leistungsfähigkeit betreffende Auswahlkriterien) durch verbundene oder sonstige Unternehmer verstärken.

Sektorenauftraggeber können ein Prüfsystem einrichten und betreiben, um die Qualifikation der Unternehmer anhand der Befugnis und Leistungsfähigkeit standardisiert über ein Verzeichnis zu führen und zu bestimmten Vergabeverfahren nur über das Prüfsystem präqualifizierte Unternehmer zuzulassen (Näheres siehe § 256 BVergG).

2) Siehe zB EuGH 24.5.2016, C-396-14, für den Fall der Insolvenz eines Mitglieds einer Bietergemeinschaft.

3) Siehe etwa BVA 11.11.2009, N/0105-BVA/04/2009-39.

Tabelle 2: Unterschiede/Gemeinsamkeiten von Auswahl- und Eignungskriterien

	Eignungskriterien	Auswahlkriterien
Anforderungen	<ul style="list-style-type: none"> ■ nicht diskriminierend ■ mit dem Auftragsgegenstand in Verbindung stehend und zu diesem verhältnismäßig ■ unternehmerbezogen 	
Anwendungsbereich	alle Vergabeverfahren	mehrstufige Vergabeverfahren mit vorheriger Bekanntmachung (nicht offenes Verfahren, Verhandlungsverfahren, Innovationspartnerschaft, wettbewerblicher Dialog)
Zweck	Mindestanforderungen für die Teilnahme am Vergabeverfahren	Reihung der Bewerber zur Auswahl für die Einladung zur Angebotslegung
Zeitpunkt der Erfüllung	<ul style="list-style-type: none"> ■ offenes Verfahren: Angebotsöffnung ■ mehrstufige Verfahren: Ablauf der Teilnahmeantragsfrist 	
Zeitpunkt des Nachweises	nachträgliche Vorlage auf Verlangen des Auftraggebers zulässig	nachträgliche Verbesserung unzulässig
Erleichterungen des Nachweises	<ul style="list-style-type: none"> ■ Eigenerklärung ■ Verweis auf dem Auftraggeber aus anderen Vergabeverfahren bereits vorliegende Nachweise ■ Datenbank (zB ANKÖ) 	–
Verstärkung durch Dritte	<ul style="list-style-type: none"> ■ für Befugnis und technische Leistungsfähigkeit: nur Bietergemeinschaft und Subunternehmer ■ für finanzielle/wirtschaftliche Leistungsfähigkeit: auch verbundene Unternehmen und sonstige Dritte 	

Von den Eignungs- und Auswahlkriterien sind zu unterscheiden:

- **Zuschlagskriterien:** Diese sind im Unterschied zu Eignungs- und Auswahlkriterien nicht unternehmerbezogen, sondern dienen der Auswahl des besten Angebots (angebotsbezogen). Sofern als Eignungs- und Auswahlkriterien verwendete Inhalte daher überhaupt für Zuschlagskriterien geeignet sind, besteht überdies ein Doppelverwertungsverbot: Das bedeutet, dass die für Eignungs- und Auswahlkriterien bereits verlangten Inhalte nicht nochmals als Zuschlagskriterien verwendet werden dürfen.

- **Leistungsanforderungen:** Diese sind typischerweise im Leistungsverzeichnis festgelegt und beschreiben die vom Bieter anzubietenden und vom künftigen Auftragnehmer zu erbringenden Leistungen. Der Nachweis der Erfüllung von Leistungsanforderungen muss, soweit in der Ausschreibung nichts anderes festgelegt ist, erst mit der Leistungserbringung erbracht werden.⁴

Bei der Verarbeitung personenbezogener Daten von Unternehmen sind auch im Zuge eines Vergabeverfahrens die datenschutzrechtlichen Bestimmungen zu beachten.

4) Anderer (nicht nachvollziehbarer) Ansicht für im Leistungsverzeichnis genannte Prüfzeugnisse VwGH 22.11.2011, 2006/04/0056.

3. MARKTERKUNDUNG ZUR VORBEREITUNG DES VERGABEVERFAHRENS

Gemäß § 24 bzw § 197 BVergG 2018 kann ein Auftraggeber „zur Vorbereitung vorherige Markterkundungen durchführen und potentiell interessierte Unternehmer über seine Pläne und Anforderungen informieren. Im Rahmen der Markterkundungen kann sich der öffentliche Auftraggeber insbesondere von Dritten beraten lassen. Er kann die solcherart eingeholten Informationen für die Planung und Durchführung des Vergabeverfahrens nutzen, sofern dadurch der Wettbewerb nicht verzerrt oder gegen die Grundsätze des Vergabeverfahrens verstoßen wird.“

Eine solche rechtzeitig vor Einleitung des Vergabeverfahrens durchgeführte Markterkundung sollte von Auftraggebern, die über den in Frage kommenden Unternehmermarkt keine umfassenden Informationen und Erfahrungen besitzen, aber auch allgemein bei sich stark (zB aufgrund Baukonjunktur) verändernden Märkten, **zur Beantwortung folgender Fragen genutzt werden:**

- Unternehmer welcher **Größe und Ausstattung** (Befugnis, Ressourcen in technischer und wirtschaftlicher Hinsicht) kommen für die zu beschaffende Bauleistung in Frage?
- Wie groß ist der (regionale, überregionale) Markt für die zu beschaffende Bauleistung, also wie viele Unternehmer kommen **als potentielle Interessenten für ein konkretes Vorhaben** in Frage?

Die **Ergebnisse** einer solchen Markterkundung dienen zur **zielgerichteten Durchführung der Beschaffung**, insbesondere in folgender Hinsicht:

- Erstens kann die **Entscheidung, welche Leistungen gemeinsam oder getrennt** (etwa nach Gewerken oder Bauabschnitten) **vergeben werden** sollen, dadurch besser getroffen werden.
- Zweitens können die **Eignungs- und Auswahlkriterien** an diese Ergebnisse angepasst werden.
- Drittens kann der **Ablauf und die Strukturierung des Vergabeverfahrens** (zB Wahl der Verfahrensart, Fristen, Anzahl der in die 2. Stufe einzuladenden Unternehmen bei mehrstufigen Vergabeverfahren) an diese Ergebnisse angepasst werden.

Zum Zwecke dieser Markterkundung ist dieser Vergabefibel der Vorschlag eines **Formblatts** (siehe **Anhang**) angeschlossen. Dieses Formblatt kann vom Auftraggeber **direkt an Unternehmer** mit dem Ersuchen um Ausfüllen und Rücksendung versandt werden.

Wenn der Auftraggeber ein **mehrstufiges Vergabeverfahren** durchführen will (etwa ein nicht offenes, ein Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung oder einen wettbewerblichen Dialog), wird empfohlen, **je nach Anzahl der positiven Rückmeldungen interessierter Unternehmer entsprechend mehr als drei Bewerber zur 2. Stufe des Vergabeverfahrens (Angebotslegung) zuzulassen**. Der dadurch verstärkte Wettbewerb kann entsprechend bessere Preise und bessere Qualität zu Gunsten des Auftraggebers erzielen.

Beim nicht offenen Verfahren mit vorheriger Bekanntmachung ist der Mehraufwand durch Zulassung von mehr als drei Bewerbern zur Angebotslegung im Vergleich zu diesem positiven Effekt als gering einzuordnen. Beim Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung oder beim wettbewerblichen Dialog kann der Auftraggeber die Möglichkeiten des BVergG 2018 nutzen, um den Mehraufwand zu begrenzen, beispielsweise die zulässige Verringerung der Angebote bzw Bieter („short listing“) während der 2. Stufe des Vergabeverfahrens (§ 114 Abs 6 und 9 bzw § 281 Abs 6 und 9 BVergG 2018).

Zur Vermeidung des Vorwurfs eines Informationsvorsprungs jener Unternehmer, die von der Markterkundung Kenntnis erlangen, kann, zeitgleich eine freiwillige Vorinformation (§§ 57, 60 und 65 bzw §§ 226, 230 und 235⁵ bzw Anhang BVergG 2018) veröffentlicht werden, und zwar zusätzlich und nicht als Ersatz zur nachfolgenden Bekanntmachung (Einleitung des Vergabeverfahrens). Die im Zuge der Markterkundung vom Auftraggeber erteilten Informationen aus der geplanten Beschaffung sollten auch in der Vorinformation veröffentlicht werden. Grundsätzlich könnte auch die Vorinformation alleine zur Markterkundung genutzt werden, es ist aber zu erwarten, dass der Rücklauf bei direktem Kontakt mit Unternehmern höher ist.

⁵ Im Sektorenbereich wird dies als „Bekanntmachung einer regelmäßigen nicht verbindlichen Bekanntmachung“ bezeichnet.

4. KATALOG AN EIGNUNGS- UND AUSWAHLKRITERIEN

4.1. Vorbemerkungen zu Unternehmensreferenzen

Unternehmensreferenzen, also Erfahrungen des Unternehmens mit gleichartigen Bauleistungen, werden fast durchgehend in Vergabeverfahren als Eignungs- und Auswahlkriterien verwendet.

Auftraggeber sollten sich allerdings immer der spezifischen Eigenschaften und Auswirkungen von Referenzen bewusst sein:

- Der **reine Unternehmensbezug ohne Bezug auf die tatsächlich aktuell noch zur Verfügung stehenden Ressourcen kann den Wert von Unternehmensreferenzen wesentlich einschränken**, insbesondere, wenn die den wesentlichen Erfahrungswert darstellenden Schlüsselpersonen und/oder Geräte in der Zwischenzeit nicht mehr dem Unternehmen angehören.
- Der Auftraggeber sollte einen guten Überblick über vergleichbare Bauvorhaben – insbesondere regional, da sich trotz der grenzüberschreitenden Teilnahmemöglichkeit der Wettbewerb in vielen Fällen auf regionale Unternehmen beschränkt – im geplanten Referenzzeitraum haben. Die **Vorgabe spezifisch gleichartiger Referenzaufträge, die im Referenzzeitraum selten bis gar nicht durchgeführt wurden, kann den Wettbewerb auch zum Nachteil des Auftraggebers wesentlich einschränken**.

- Die **Kumulation mehrerer spezifischer technischer Anforderungen kann den Bietermarkt sprunghaft einschränken**. Beispielsweise kann es sein, dass die getrennte Vorgabe einerseits einer Mindestreferenz für bestimmte inhaltliche Leistungen und andererseits einer Mindestreferenz für bestimmte Umstände der Leistungserbringung (zB bei laufendem Betrieb oder in einem bestimmten bauphysikalisch anspruchsvollen Umfeld) einen ausreichenden Bietermarkt die Teilnahme ermöglicht, die Kumulation – also den Nachweis einer Referenz, bei der all diese Anforderungen im gleichen Projekt erfüllt waren – aber den Markt auf sehr wenige Unternehmer einschränkt.

Allgemein **sollte vor Festlegung jeder Teilanforderung von Referenzen überlegt werden, ob die jeweilige Anforderung notwendig ist bzw tatsächlich einen entsprechenden Mehrwert im Verhältnis zur damit verbundenen Einengung des Bietermarktes bringt**. Eine geringfügig allgemeinere Vorgabe kann bereits deutliche positive Effekte für den Wettbewerb bringen.

Grundsätzlich sollte weiters überlegt werden, **ob durch** – tendenziell nicht nur KMU-freundlichere, sondern oft auch die Bedürfnisse des Auftraggebers punktgenauer abdeckende – **spezifische Anforderungen an die Ressourcen hinsichtlich Schlüsselpersonal, Geräten etc die Vorgabe von Unternehmensreferenzen ganz oder teilweise ersetzt werden kann**.

4.2. Vorbemerkungen zu Mindestumsätzen

Die Anforderung eines Mindestumsatzes ist grundsätzlich als KMU-unfreundlich zu betrachten. Dies gilt insbesondere für den Umsatz des Gesamtunternehmens, da Vorgaben, die sich auf das gesamte Unternehmen ohne Einschränkung auf die für den konkreten Auftrag bezughabenden Ressourcen (beispielsweise Mindestumsatz für bestimmte auftragsspezifische Leistungen), tendenziell KMU gegenüber Großunternehmen benachteiligen.

Freilich kann fallweise die Vorgabe eines Mindestgesamtumsatzes erforderlich sein, um eine ausreichende wirtschaftliche Stabilität des künftigen Auftragnehmers zu unterstützen. Allerdings sollte der Auftraggeber vor Festlegung eines Mindestgesamtumsatzes über Alternativen nachdenken, die diese Vorgabe unter Umständen ersetzen können, beispielsweise:

- Vorgabe einer entsprechenden Bankerklärung (Bonitätsauskunft);
- Vorgabe einer Mindestbonität anhand eines anerkannten Ratingsystems.

4.3. Erläuterung Farbcode („Ampelsystem“)

Die nachstehenden Kriterien sind mit einem Farbcode (FC) versehen, der folgende Bedeutung hat:

- **grün:** tendenziell KMU-freundlich;
- **gelb:** je nach Ausgestaltung;
- **rot:** tendenziell KMU-unfreundlich.

Dieser Farbcode stellt nur eine **grobe Charakterisierung** der zur Verfügung stehenden Kriterien dar.

Ob ein Kriterium tatsächlich KMU-(un-)freundlich wirkt, **hängt von den Inhalten der Ausschreibung und der Ausgestaltung der Kriterien im Einzelfall ab und liegt daher in der Verantwortung des Auftraggebers.**

Die Kriterien sind im Wesentlichen – angepasst an die weitgehend in der Praxis übliche Verwendung – den Anhängen X und XI BVerG 2018 entnommen.

4.4. Eignungs- und Auswahlkriterien zur finanziellen und wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit

Tabelle 3: Eignungs- und Auswahlkriterien zur finanziellen und wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit

FC	Kriterium	empfohlene Festlegungen / Anmerkungen
	alle Kriterien	Hinweis: Vorlage eines anderen geeigneten Nachweises ausreichend, wenn Unternehmer die Unmöglichkeit der Vorlage des verlangten Nachweises glaubhaft machen kann (§ 84 Abs 2 bzw § 255 Abs 2 BVerG 2018)
■ grün	Bankerklärung (Bonitätsauskunft)	Empfehlung: Festlegung konkreter Mindestinhalte der Erklärung bzw Auskunft
■ gelb	Berufshaftpflichtversicherung	Empfehlung: Festlegung einer Mindestversicherungssumme
■ gelb	Vorlage von Jahresabschlüssen oder Auszügen aus diesen	Hinweis: nur zulässig, sofern deren Offenlegung im Sitzstaat des Unternehmers gesetzlich vorgeschrieben ist (Anhang X Abs 1 Z 3 BVerG 2018), daher für KMU selten geeignet
■ gelb	Erklärung über die solidarische Leistungserbringung von Subunternehmern	Empfehlung: Festlegung einer konkreten Mustererklärung
■ rot	Mindestjahresgesamtumsatz	<ul style="list-style-type: none"> ■ Hinweis: bis maximal 2-fachem geschätzten Auftragswert zulässig, außer in hinreichend begründeten speziellen Fällen (Anhang X Abs 2 BVerG 2018) <ul style="list-style-type: none"> ■ bei Rahmenvereinbarungen: gemessen am größten zu vergebenden Auftrag oder der Summe der voraussichtlich gleichzeitig auszuführenden Aufträge oder Wert der gesamten Rahmenvereinbarung (Anhang X Abs 4 BVerG 2018) ■ bei dynamischen Beschaffungssystemen: gemessen am größten zu vergebenden Auftrag (Anhang X Abs 5 BVerG 2018) ■ Hinweis: Festlegung für Gruppen von Losen bei Ausschreibung mehrerer gleichzeitig auszuführender Lose zulässig (Anhang X Abs 3 BVerG 2018) ■ Hinweis: zulässig maximal für die letzten drei Geschäftsjahre, bei jüngeren Unternehmen nur für den Zeitraum seit Bestehen (Anhang X Abs 1 Z 7 BVerG 2018)
■ gelb	Mindestjahresumsatz für ausschreibungsspezifische Tätigkeiten	<ul style="list-style-type: none"> ■ Hinweis: zulässig maximal für die letzten drei Geschäftsjahre, bei jüngeren Unternehmen nur für den Zeitraum seit Bestehen (Anhang X Abs 1 Z 7 BVerG 2018) ■ Empfehlung: Festlegung der konkreten Tätigkeiten, für die vergangener Umsatz nachzuweisen ist (bloßer Verweis auf zB „auftragsspezifische Leistungen“ kann das Risiko eines Auslegungskonflikts erhöhen)
■ grün	Bonität gemäß anerkanntem Ratingsystem	Empfehlung: Festlegung eines konkreten Werts (zB KSV-Rating von maximal XX oder gleichwertiges Rating anderer Agentur)
	sonstige geeignete Kriterien	Hinweis: Anhang X Abs 1 BVerG enthält nur beispielhafte Aufzählung

4.5. Eignungs- und Auswahlkriterien zur technischen Leistungsfähigkeit

Tabelle 4: Eignungs- und Auswahlkriterien zur technischen Leistungsfähigkeit

FC	Kriterium	Anmerkungen
	Referenzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Hinweis: zulässiger Referenzzeitraum grundsätzlich fünf Jahre, kann zur Sicherstellung eines ausreichenden Wettbewerbs länger festgelegt werden (Anhang XI Abs 2 Z 1 BVergG 2018) ■ Empfehlung: Festlegung der konkreten Tätigkeiten, für die Referenz nachzuweisen ist (bloßer Verweis auf Ausschreibung, zB für „gleichwertige Referenzen“, kann das Risiko eines Auslegungskonflikts erhöhen) ■ Hinweis: Mindestinhalt von Referenzen (§ 85 Abs 2 BVergG 2018): <ul style="list-style-type: none"> ■ Name und Sitz des Leistungsempfängers (Referenzbeauftragter) sowie Name der Auskunftsperson ■ Wert der Leistung ■ Zeit und Ort der Leistungserbringung ■ Angabe, ob die Leistung ordnungsgemäß ausgeführt wurde ■ Hinweis: Referenz in Arbeitsgemeinschaft: Angabe des erbrachten Leistungsteils des Unternehmers erforderlich (§ 85 Abs 3 BVergG 2018)
	Maßnahmen zur Qualitätssicherung	Hinweis: kann KMU benachteiligen, da große Unternehmen derartige Maßnahmen unter Umständen standardmäßig vorhalten, während KMU diese (soweit kurzfristig überhaupt möglich) mit entsprechendem Aufwand erst einrichten müssten
	Untersuchungs- und Forschungsmöglichkeiten	Hinweis: kann KMU benachteiligen, da große Unternehmen derartige Möglichkeiten unter Umständen standardmäßig vorhalten, während KMU diese (soweit kurzfristig überhaupt möglich) mit entsprechendem Aufwand erst einrichten müssten
	Ausbildungsnachweise und Bescheinigungen über die berufliche Befähigung des Unternehmers bzw der Führungskräfte des Unternehmers	Beispiele: konkrete Erfahrungen (persönliche Referenzen), Ausbildung und/oder sonstige Berufserfahrung von Führungskräften (zB Projektleiter, Bauleiter, Polier)
	Umweltmanagementmaßnahmen	Hinweis: kann KMU benachteiligen, da große Unternehmen derartige Maßnahmen unter Umständen standardmäßig vorhalten, während KMU diese (soweit kurzfristig überhaupt möglich) mit entsprechendem Aufwand erst einrichten müssen
	Ausstattung, Geräte und technische Ausrüstung; sonstige technische Fachkräfte und Stellen, insbesondere für Qualitätskontrolle	Hinweis: Festlegung als Eignungs- oder Auswahlkriterien kann gegenüber der Festlegung als Leistungsanforderung den Wettbewerb wesentlich einschränken (als Leistungsanforderung muss die Verfügbarkeit grundsätzlich erst zum Ausführungszeitpunkt vorliegen)
	Anzahl der Beschäftigten und Führungskräfte im Mittel	Hinweis: nur zulässig für die letzten drei Jahre (Anhang XI Abs 2 Z 7 BVergG 2018)
	Lieferantenmanagement und -überwachungs-System	Hinweis: kann KMU benachteiligen, da große Unternehmen derartige Maßnahmen unter Umständen standardmäßig vorhalten, während KMU diese (soweit kurzfristig überhaupt möglich) mit entsprechendem Aufwand erst einrichten müssen
	im Sektorenbereich: sonstige geeignete Kriterien	Hinweis: Anhang XI BVergG enthält für den Sektorenbereich nur beispielhafte Aufzählung (§ 255 Abs 3 BVergG 2018), für öffentliche Auftraggeber ist Anhang XI BVergG abschließend (§ 85 Abs 1 letzter Satz BVergG 2018)

5. AUSGEWÄHLTE WEITERE MÖGLICHKEITEN DER KMU-FÖRDERUNG

Ergänzend zu einer umsichtigen Festlegung der Eignungs- und Auswahlkriterien können folgende Maßnahmen zu einer besseren Teilnahmemöglichkeit von KMU an Vergabeverfahren beitragen:

- **Lostrennung nach Gewerken:** Aufgrund des geringeren Auftragsumfangs und des spezialisierten technischen Leistungsinhalts von gewerkweisen Vergaben können KMU, die typischerweise über geringere wirtschaftliche Ressourcen und über weniger unterschiedliche Befugnisse und technische Ressourcen verfügen, in diesen Fällen deutlich besser (nämlich selbst als Bieter, nicht nur als Subunternehmer oder gar nicht) am Wettbewerb teilnehmen.

Gemäß § 28 Abs 6 BVergG 2018 (keine vergleichbare Bestimmung im Sektorenbereich) ist eine nicht durchgeführte Lostrennung in der Ausschreibung oder im Vergabevermerk zu begründen. Das BVergG 2018 präferiert daher die Lostrennung, wenn sie auch weitgehend im Ermessen des Auftraggebers liegt.

- **Einschränkung von Bietergemeinschaften:** Die Bildung von Bieter- bzw. Arbeitsgemeinschaften kann in der Ausschreibung aus sachlichen Gründen untersagt oder zumindest beschränkt werden (§ 21 Abs 2 bzw. § 194 Abs 2 BVergG 2018).

Um die Teilnahme von KMU zu fördern, ist aufgrund dieser Bestimmungen denkbar, dass der Auftraggeber – bei entsprechender sachlicher Begründung – die Bildung von Bieter- bzw. Arbeitsgemeinschaften nur für Unternehmen bis zu einer bestimmten Größe bzw. nur für KMU erlaubt.

- **Einsatz von Rahmenvereinbarungen:** Durch die Verwendung von Rahmenvereinbarungen für Leistungen geringeren Umfangs, die unter Umständen von – insbesondere regional ansässigen – KMU besonders gut (zB besonders qualitativ hochwertig, besonders flexibel, besonders schnell) erbracht werden können, können KMU gefördert werden.

Solche Rahmenvereinbarungen, die Leistungen über eine längere Zeit (gemäß § 154 Abs 4 BVergG 2018 für öffentliche Auftraggeber bis zu vier Jahre, gemäß § 315 Abs 3 BVergG 2018 für Sektorenauftraggeber bis zu acht Jahre, in Ausnahmefällen jeweils länger) umfassen, können einerseits KMU eine gewisse Grundauslastung über mehrere Jahre bringen und andererseits dem Auftraggeber einen in etwa gleichförmigen Bedarf über mehrere Jahre ohne weiterer Ausschreibung sichern.

6. ANHANG: MUSTERFORMBLATT „MARKTERKUNDUNG“

Auf den folgenden Seiten finden Sie als Kopie-Vorlage das Musterformblatt „Markterkundung“, welches Sie als ausfüllbares PDF unter folgender Adresse auch kostenlos herunterladen können:

www.bau.or.at/vergaberecht

VERGABEFIBEL

Musterformblatt „Markterkundung“



Hinweise für die Anwendung:

- Dieses Formblatt dient der Markterkundung durch Auftraggeber im Vorfeld von Vergabeverfahren für Bauaufträge (siehe Punkt 3 der „Vergabefibel“).
- Die angefragten Unternehmer (KMU) sollen in diesem Sinne durch die Bekundung ihres Interesses an den geplanten Bauaufträgen diese zielgerichtete Beschaffung unterstützen.
- Die vorgegebenen Inhalte sind vom Auftraggeber gegebenenfalls anzupassen.
- **Block 1 und 2** sind vom **Auftraggeber** auszufüllen.
- **Block 3** ist vom **Unternehmer (KMU)** auszufüllen.
- Die **Angaben** erfolgen ausdrücklich zu vorläufigen Informationszwecken und daher **unverbindlich** und ohne Gewährleistung der Richtigkeit und Vollständigkeit.

Block 1: Auftraggeber und allgemeine Informationen

Name und Adresse des Auftraggebers	Name:
	Adresse:
Kontaktstelle für Rücklauf	E-Mail:
Frist für Rücklauf	

Block 2: Informationen zum Bauvorhaben

Bezeichnung des Bauvorhabens	
Umfang des Bauvorhabens	voraussichtlicher Auftragswert (in EUR):
	voraussichtlicher sonstiger Umfang (zB bebaute Fläche, BGF, Längenangaben):
geplanter Ausführungszeitraum	

sonstige Besonderheiten zum Bauvorhaben, die eignungs-/ auswahl-relevant sein können	Besonderheit 1:
	Besonderheit 2:
	Besonderheit 3:
geplante Art des Vergabeverfahrens	Verfahrensart: <input type="checkbox"/> offenes Verfahren <input type="checkbox"/> nicht offenes Verfahren <input type="checkbox"/> Verhandlungsverfahren <input type="checkbox"/> wettbewerblicher Dialog
	Form des Auftrags: <input type="checkbox"/> Einzelauftrag <input type="checkbox"/> Rahmenvereinbarung oder Rahmenvertrag
geplante Losaufteilung (eventuell mit CPV-Code)	<input type="checkbox"/> keine Losaufteilung CPV-Code:
	Los 1 CPV-Code:
	Los 2 CPV-Code:
	Los 3 CPV-Code:
	Los 4 CPV-Code:
	Los 5 CPV-Code:
	Los 6 CPV-Code:

Block 3: Unternehmerangaben	
Name und Adresse des Unternehmers	<input type="checkbox"/> keine Angabe (anonym)
	Name:
	Adresse:
voraussichtliches Interesse	<input type="checkbox"/> alle Lose <input type="checkbox"/> nur in Bietergemeinschaft
	<input type="checkbox"/> Los 1 <input type="checkbox"/> nur in Bietergemeinschaft
	<input type="checkbox"/> Los 2 <input type="checkbox"/> nur in Bietergemeinschaft
	<input type="checkbox"/> Los 3 <input type="checkbox"/> nur in Bietergemeinschaft
	<input type="checkbox"/> Los 4 <input type="checkbox"/> nur in Bietergemeinschaft
	<input type="checkbox"/> Los 5 <input type="checkbox"/> nur in Bietergemeinschaft
	<input type="checkbox"/> Los 6 <input type="checkbox"/> nur in Bietergemeinschaft

Gesamtumsatz der letzten drei Geschäftsjahre	Jahr: Euro:
	Jahr: Euro:
	Jahr: Euro:
technische Ressourcen	Gesamtmitarbeiterstand:
	Spezialgeräte:
	Einschlägige Referenzen in den letzten 5 Jahren <input type="checkbox"/> Anzahl Referenzen über vollständigen Umfang: <input type="checkbox"/> Anzahl Referenzen über ½ Umfang:
	Schlüsselpersonal mit einschlägiger Erfahrung in den letzten 5 Jahren <input type="checkbox"/> Bauleiter mit Erfahrung über vollständigen Umfang <input type="checkbox"/> Bauleiter mit Erfahrung über ½ Umfang <input type="checkbox"/> Polier mit Erfahrung über vollständigen Umfang <input type="checkbox"/> Polier mit Erfahrung über ½ Umfang
Voraussichtliche Erfüllung der vom Auftraggeber angeführten Besonder- heiten zum Bauvorhaben, die eignungs-/auswahl- relevant sein können	Besonderheit 1: <input type="checkbox"/> vollständig <input type="checkbox"/> keine Erfüllung <input type="checkbox"/> teilweise Erfüllung:
	Besonderheit 2: <input type="checkbox"/> vollständig <input type="checkbox"/> keine Erfüllung <input type="checkbox"/> teilweise Erfüllung:
	Besonderheit 3: <input type="checkbox"/> vollständig <input type="checkbox"/> keine Erfüllung <input type="checkbox"/> teilweise Erfüllung:
Sonstige Anmerkungen und Anregungen	

