

DIREKTVERGABE UND VERHANDLUNGSVERFAHREN

Allgemeines

Diese beiden Verfahrensarten bieten aus Sicht der vergebenden Stelle Vorteile wegen geringerer Formalvorschriften und dem Verhandlungsspielraum. Im Gegensatz dazu besteht beim so genannten „offenen Verfahren“ und auch beim „nicht-offenen Verfahren“ ein striktes Verhandlungsverbot. Bei der Wahl der Vergabearten ist der öffentliche Auftraggeber jedoch keineswegs frei, vielmehr ist dies vom jeweiligen Auftragswert und unter Umständen auch von anderen Kriterien abhängig.

Direktvergabe

Bei der Direktvergabe wird eine Leistung formfrei unmittelbar von einem ausgewählten Unternehmer gegen Entgelt bezogen. Diese Verfahrensart darf jedoch grundsätzlich nur bei kleineren Aufträgen gewählt werden: Der geschätzte Auftragswert darf (ohne Umsatzsteuer) sowohl bei Liefer-, Bau- und Dienstleistungsaufträgen gemäß § 41 Abs 2 Z 1 BVergG nicht mehr als € 100.000 betragen.

Wichtig!

Die bei der Durchführung einer Direktvergabe gegebenenfalls eingeholten unverbindlichen Preisauskünfte oder Angebote sind entsprechend zu dokumentieren.

Bei einer Direktvergabe darf die Leistung nur von einem befugten, leistungsfähigen und zuverlässigen Unternehmer bezogen werden. Die Befugnis, Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit muss spätestens zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses vorliegen.

Vergabe von nicht prioritären Dienstleistungen

Auch bei sogenannten „nicht-prioritären Dienstleistungen“ gemäß Anhang IV des BVergG ist die Vergabe in einem formfreien Verfahren unmittelbar an einen ausgewählten Unternehmer (Direktvergabe) gemäß § 141 Abs 3 BVergG bis zu einem geschätzten Auftragswert von € 100.000 zulässig.

Die Vergabe von nicht prioritären Dienstleistungsaufträgen über geistige Dienstleistungen in einem Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung mit nur 1 Unternehmer ist zulässig, sofern

- die Durchführung eines wirtschaftlichen Wettbewerbes auf Grund der Kosten des Beschaffungsvorganges für den Auftraggeber wirtschaftlich nicht vertretbar ist und
- der geschätzte Auftragswert 50% des jeweiligen Schwellenwertes (derzeit € 103.500) nicht erreicht.

Unzulässige Direktvergabe

Gemäß § 312 Abs 3 Z 3 ist die jeweils zuständige Vergabekontrollbehörde nach Zuschlagserteilung zur Feststellung zuständig, ob ein Vergabeverfahren in rechtswidriger Weise ohne vorherige Bekanntmachung durchgeführt wurde.

Achtung!

Damit wird für den Fall der gravierendsten Verletzung des Gesetzes - direkter Vertragsabschluss mit 1 Unternehmer, obwohl die Voraussetzungen dafür offenkundig nicht vorgelegen sind - vorgesehen, dass die offensichtliche Unzulässigkeit dieser Vorgangsweise festgestellt werden kann und in weiterer Folge der Vertrag mit Wirkung ex nunc nichtig wird.

Verhandlungsverfahren im Unterschwellenbereich

Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung

Ein Verhandlungsverfahren nach vorheriger Bekanntmachung kann durchgeführt werden:

- bei Liefer- und Dienstleistungsaufträgen bis zu einem geschätzten Auftragswert von € 207.000.
- bei Bauaufträgen bis zu einem geschätzten Auftragswert von € 1 Mio.

Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung

Ein Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung kann durchgeführt werden:

- bei Liefer- und Dienstleistungsaufträgen bis zu einem geschätzten Auftragswert von € 100.000
- bei Bauaufträgen bis zu einem geschätzten Auftragswert von € 100.000

Verhandlungsverfahren mit nur 1 Unternehmer

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 50% des jeweiligen Schwellenwertes (derzeit € 103.500) nicht erreicht.

Es sind dabei **mindestens 3 Angebote** einzuholen und es sollten auch kleine und mittlere Unternehmer ausreichend berücksichtigt werden.

Wenn Dienstleistungen, insbesondere geistige Leistungen (z.B. Werbekonzepte, Architektenleistungen und Forschungsleistungen) dergestalt sind, dass vertragliche Leistungen nicht hinreichend spezifiziert werden können, um die Vergabe in einem offenen oder nicht offenen Verfahren durchführen zu können, **muss** sogar das Verhandlungsverfahren gewählt werden.

Weitere Möglichkeiten, ein Verhandlungsverfahren durchzuführen gibt es beispielsweise bei Vorliegen dringender, nicht dem Auftraggeber zuzuschreibender Gründe oder wenn ein (nicht) offenes Verfahren kein geeignetes Angebot erbrachte oder bei bestimmten Forschungsaufträgen.

Grundsätze des Verhandlungsverfahrens

Das Verhandlungsverfahren ist ein sogenanntes „zweistufiges Verfahren“, was bedeutet, dass die unternehmensbezogenen Kriterien vor der Einladung zur Angebotsabgabe überprüft werden.

Bei den Verhandlungen selbst ist der Auftraggeber grundsätzlich frei, allerdings dürfen die Änderungen im Zuge der Verhandlungen nicht so weit gehen, dass sich quasi der „Wesenskern“ des Auftragsgegenstandes ändert: So wurde z.B. bei einer Entscheidung über die Vergabe von Autobahnvignetten der Auftrag um eine Versicherungspflicht des Transportes der Vignetten erweitert. Das Gericht sah darin keine unzulässige Änderung des Verhandlungsgegenstandes weil es sich dabei nur um eine Nebenpflicht gehandelt hat. Die Zuschlagskriterien dürfen nicht geändert werden.

Der Auftraggeber unterliegt einer **Geheimhaltungspflicht** hinsichtlich der Namen und der Anzahl der Bieter, die in Unterlagen Einsicht nehmen oder diese erwerben. **Geschützt sind weiters Immaterialgüterrechte** (z.B. Urheber- und Patentrechte) des Bieters.

Die **Beschreibung des Leistungsgegenstandes** muss nicht dieselbe Tiefe wie beim offenen Verfahren haben, doch sollte der Auftrag für die Bieter kalkulierbar sein. Die Verhandlungen müssen fair und objektiv geführt werden. Es ist daher unzulässig, Verhandlungen einseitig zu führen.

Das Verhandlungsverfahren muss allerdings nicht kommissionell geführt werden; es gibt auch **keine formalisierte Angebotsöffnung**. Grundsätzlich sollen alle für den Vergabevorgang entscheidungsmaßgebliche Vorgänge vom Auftraggeber schriftlich dokumentiert werden.

Paktierte Angebotsänderungen im Zuge von Bietergesprächen sind klar als solche zu kennzeichnen, schriftlich festzuhalten und beiden Vertragsparteien zur Kenntnis zu bringen. Fordert der Auftraggeber den Bieter zur **Nachbesserung seines Angebotes auf**, hat er diese Aufforderung unter Fristsetzung dem Bieter nachweislich zur Kenntnis zu bringen. Wenn eine Nachbesserung innerhalb der Frist nicht erfolgt, ist das Angebot auszuschneiden. Es ist über die **Verhandlungsergebnisse** eine **Niederschrift** zu führen.

Ablauf des Verhandlungsverfahrens

Der Auftraggeber hat bei der Durchführung von **Verhandlungsverfahren mit mehreren Bietern** mit diesen über den gesamten Leistungsinhalt zu verhandeln, um das für ihn beste Angebot gemäß den bekannt gemachten Zuschlagskriterien zu ermitteln.

Bei der Durchführung von **Verhandlungsverfahren mit einem Bieter** darf der Auftraggeber mit diesem über den gesamten Leistungsinhalt verhandeln, um das für ihn beste Angebot gemäß den bekannt gemachten Zuschlagskriterien zu ermitteln.

Der Auftraggeber darf Informationen nicht in solcher Weise diskriminierend weitergeben, dass bestimmte Bieter gegenüber anderen Bietern begünstigt werden können. Ein Verhandlungsverfahren mit mehreren Bietern kann in verschiedenen aufeinander folgenden Phasen durchgeführt werden. Der Auftraggeber kann die Anzahl der Angebote an Hand der bekannt gegebenen Zuschlagskriterien verringern. Der Auftraggeber hat jene Bieter, deren Angebote nicht weiter berücksichtigt werden, unverzüglich von dieser Entscheidung zu verständigen.

Die vom Auftraggeber gewählte Vorgangsweise ist in der Aufforderung zur Angebotsabgabe oder in den Ausschreibungsunterlagen bekannt zu geben. In der Schlussphase eines Verhandlungsverfahrens mit mehreren Bietern müssen, sofern eine ausreichende Anzahl von geeigneten Bietern verbleibt, noch so viele Angebote vorliegen, dass ein echter Wettbewerb gewährleistet ist. Sofern auf Grund der Verringerung der

Anzahl der Angebote nur ein geeigneter Bieter verbleibt, sind Verhandlungen mit nur einem Bieter in der Schlussphase des Verhandlungsverfahrens zulässig.

Bei der Durchführung von Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung im Oberschwellenbereich und bei der Durchführung von Verhandlungsverfahren im Unterschwellenbereich kann sich der Auftraggeber in den Ausschreibungsunterlagen vorbehalten, dass er im Fall der Abgabe von vollständig ausgearbeiteten und vergleichbaren Angeboten Verhandlungen nur mit dem Bieter des bestgereichten Angebots führt und er mit den übrigen Bietern Verhandlungen nur dann führt, wenn die Verhandlungen mit dem Bieter des bestgereichten Angebots nicht erfolgreich abgeschlossen werden.

An den bekannt gegebenen Zuschlagskriterien darf, sofern in den Ausschreibungsunterlagen nicht anderes festgelegt wurde, während des Verhandlungsverfahrens keine Änderung vorgenommen werden.

Anzahl und Namen der zur Angebotsabgabe aufgeforderten Unternehmer sind bis zur Bekanntgabe der Zuschlagsentscheidung geheim zu halten.

Stand: Juli 2015

Dieses Merkblatt ist ein Produkt der Zusammenarbeit aller Wirtschaftskammern.

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an die Wirtschaftskammer Ihres Bundeslandes:

Burgenland, Tel. Nr.: 05 90907, Kärnten, Tel. Nr.: 05 90904, Niederösterreich Tel. Nr.: (02742) 851-0,

Oberösterreich, Tel. Nr.: 05 90909, Salzburg, Tel. Nr.: (0662) 8888-0, Steiermark, Tel. Nr.: (0316) 601-0,

Tirol, Tel. Nr.: 05 90905-1111, Vorarlberg, Tel. Nr.: (05522) 305-0, Wien, Tel. Nr.: (01) 51450-1615.

Hinweis! Diese Information finden Sie auch im Internet unter <http://wko.at>. Alle Angaben erfolgen trotz sorgfältigster Bearbeitung ohne Gewähr. Eine Haftung der Wirtschaftskammern Österreichs ist ausgeschlossen. Bei allen personenbezogenen Bezeichnungen gilt die gewählte Form für beide Geschlechter!