



Strategien zur Regionalvergabe

Rechtsanwalt Dr. Johannes Schramm
Schramm Öhler Rechtsanwälte





5 Strategien des Auftraggebers

- Wahl der richtigen Verfahrensart
 - Ausschreibung in Losen (Gewerken)
 - Aufteilung des Auftrages in kleine Aufträge
 - Rahmenvereinbarung
- Kurze Angebots- und Teilnahmefristen & lokale Info
- Zuschlagskriterien: Bewertung Lokalbezug & subjektive Jurybewertung & Nicht gewichtete Zuschlagskriterien
- Leistungsbeschreibung: Forderung Lokalbezug
- Vergabe-Organisation des AG



... und die Präklusion (Heilung) rechtswidriger Ausschreibungen

- Bsp.: Wahl des Verhandlungsverfahrens
- Bsp.: Vergabeverfahrensbestimmungen: z.B. Bei „Fehlen von Eignungsnachweisen“ sofortiger Ausscheidungsgrund ohne Nachbesserungsmöglichkeit
- Bsp.: Leistungsbeschreibung: z.B. Ausschluss Wiener Produkte
- Bsp.: Zuschlagskriterien: z.B. Bewertung „Firmensitz in OÖ“



2 Strategien des Bieters

- Bildung einer Arbeitsgemeinschaft
 - Eignungsanforderungen können gemeinsam erfüllt werden: z.B. Addieren der Umsätze, Referenzen!
- Nominierung eines Subunternehmers
 - Bieter kann sich auf Eignung seines „Sub“ stützen!
- Hinweis: Eignungsanforderung dürfen nur so weit gefordert werden, als dies sachlich gerechtfertigt ist (z.B. keine „Referenz mit 3-fachen Auftragswert“)



Beispiel 1: Errichtung eines Schulzentrums im Oberschwabenbereich

- Bauauftrag: Kosten € 6 mio
 - Ausschreibung in Gewerken (Losen) → grundsätzl. sind alle Gewerke EU-weit auszuschreiben
 - Kleinlosregelung: alle Lose max. 20% der Gesamtkosten + jedes Los max. € 1 mio
- Zuschlagskriterien: Ausfallsicherheit, Umweltgerechtheit des Transports (Emissionswerte)
- Leistungskriterien („Muss-Kriterien“)



Beispiel 1: Errichtung eines Schulzentrums im Oberschwellenbereich

- Ausnahmefall: Bei zusätzlichen, unvorhergesehenen Bauarbeiten keine Ausschreibung erforderlich → Vergabe zusätzlicher Bauleistungen iHv 50% der Auftragssumme an bisherigen AN
- Wenn ursprüngl. Auftrag Optionen vorsieht → Vergabe optionaler Leistungen



Beispiel 2: Errichtung eines Kindergartens im Unterschwellenbereich

- Bauauftrag: Kosten € 3,9 mio
 - Ausschreibung in Gewerken (Losen)
entsprechend Wert des Gewerks
- Zuschlagskriterien: Beschäftigung Personen im
Ausbildungsverhältnis, kurzfristige örtliche
Verfügbarkeit
- Leistungskriterien („Muss-Kriterien“)



Beispiel 3: Laufende kleine Reparaturen an Amtsgebäuden

- Vielzahl an kleinen Reparaturaufträgen
 - Ausschreibung in Gewerken (Losen) entsprechend Wert des Gewerks
 - oder Rahmenvertrag: Zusammenrechnung aller Reparaturaufträge für Dauer des Rahmenvertrages
- Zuschlagskriterien: Verwendung umweltfreundlicher Materialien
- Leistungskriterien („Muss-Kriterien“)



Beispiel 4: Reinigung von Amtsgebäuden im Unterschwellenbereich

- Reinigung von mehreren Amtsgebäuden im Gesamtwert von € 600.000
 - Obwohl gleichartige Leistungen, keine Zusammenrechnung, wenn keine einheitliche Vergabeabsicht! → Ausschreibung in Losen entsprechend Wert des Gebäudes
- Zuschlagskriterien: Umweltgerechtheit der Anfahrt (Emissionswerte), Verwendung umweltfreundlicher Materialien
- Leistungskriterien („Muss-Kriterien“)



Beispiel 5: Werbestrategie Mühlviertel im Oberschwellenbereich

- geistige Dienstleistung im Wert von € 280.000
 - Durchführung eines Verhandlungsverfahrens
- Zuschlagskriterien: „Qualität des Werbekonzeptes“ unter Berücksichtigung lokaler Besonderheiten, Gewichtung hoch (60%) oder mittels Marge (60% bis 70%), Beurteilung durch Jury in Hearing
- Präklusion von Vergabeverstößen



Beispiel 6: Bauplanung Wettbewerb im Unterschwellenbereich

- Planungsauftrag → Durchführung eines Wettbewerbs (wie z.B. auch Bau- IT-Planung etc)
 - Gesamtwert von € 130.000 → geladener Wettbewerb ohne Ausschreibung
- Zuschlagskriterien: „Qualität der Planung“, Beurteilung durch Jury in Hearing



Beispiel 7: Straßendienstfahrzeuge im Oberschwellenbereich

- Gesamtauftragswert € 220.000
 - Hinweis: mögl. keine Zusammenrechnung, wenn keine einheitliche Vergabeabsicht oder Bieterkreis! (z.B. unterschiedl. Lieferzeitpunkt etc.)
- Kurze Angebotsfristen: Nach Vorinformation u.U. 15d Angebotsfrist im offenen Verfahren! Bei Dringlichkeit 10d Teilnahmefrist im nicht offenen Verfahren!
- Leistungskriterien („Muss-Kriterien“): Kurze Lieferfristen bei sachl. Rechtfertigung
- Aktive Info des AG an lokale Bieter!



Beispiel 8: Frischlebensmittel im Oberschwellenbereich

- Gesamtauftragswert € 540.000
 - Aufteilung in Lose nach Bieterkreis und Lieferort
- Rahmenvereinbarung: Keine Abrufpflicht; einvernehmliche Änderung des Leistungsgegenstandes zulässig!
- Zuschlagskriterien: Lieferzeit



Beispiel 9: Trinkwassernetz Sektorenauftrag im Unterschwellenbereich

- Errichtung und Instandhaltung Trinkwassernetz mit Auftragswert € 2,8 mio
 - im Unterschwellenbereich der Sektoren Trinkwasser, Gas, Wärme, Elektrizität, Verkehr und Post sowie Flughäfen nur Pflicht zu „regionaler Transparenz“



Chance im Konzern VKS-9025/07

Bei getrennten Dienststellen die folgende 3 Voraussetzungen erfüllen ist ein „Auftragssplitting“ zulässig:

- Eigener Rechnungskreis: Eigener Haushaltsplan und Verantwortlichkeit;
- Eigene Budget- und Beschaffungsverantwortlichkeit: Eigene Verantwortlichkeit und Kompetenz im Beschaffungsbereich und eigene Anweisungsberechtigung;
- Missbrauchsschutz: Keine Indizien bzgl Umgehung der Bestimmungen über die Schwellenwerte.
- Bsp: Die Unternehmung „Stadt Wien – Wiener Wohnen“ besteht aus einer Direktion und neun dezentralen, nach Bezirken gegliederten Kundendienstzentren



Publikumsfinanzierung

Problemstellung:

Möglichst schnelle Sanierung und Vergrößerung der bestehenden Heiltherme, günstige Finanzierung, langfristige Sicherung des Betriebs

Verworfenener

Lösungsweg:

Ausschreibungen nach BVergG (wesentlich bessere Preise erwartet, Absprachen befürchtet)





Publikumsfinanzierung

Lösung:

Mehrheitsanteile an Heiltherme wurden an lokale Unternehmen veräußert (Hoteliers, Touristikunternehmen, Bauunternehmen, etc). Rückkaufsmöglichkeit der Mehrheitsanteile wurde durch Eintrittsrechte und Call Optionen tw gesichert.

Ziel: Keine Anwendung des Vergaberechts, um lokale Planer und Bauunternehmer beauftragen zu können

Finanzierung durch Begebung von mittel- bis langfristig unkündbaren Gewinnscheinen an echte und atypisch stille Gesellschafter aus der Gemeinde und dem Umland.
(Tourismusunternehmen)

Vorteil: Einbindung der Wirtschafts- und Werbekraft der örtlichen Umgebung



Bündelung von Aktivitäten in einer gemeinsamen Gesellschaft

Problemstellung:

Gemeinden bzw. Gemeindeverbände wollen bei ihrer Beschaffung höhere Wirtschaftlichkeit erreichen.

Lösung:

Gemeinden bündeln ihre Beschaffungsaktivitäten in einer gemeinsamen Beschaffungsgesellschaft („zentrale Beschaffungsstelle“).

Die davor gemeindeintern tätigen Mitarbeiter werden teils durch Leiharbeitsverhältnisse in die neue Gesellschaft eingegliedert. Durch die Konzentration in einer Beschaffungsgesellschaft entsteht dichteres Know How und effizientere Gebarung.



Bündelung von Aktivitäten in einer gemeinsamen Gesellschaft

Rechtsfrage:

Dürfen Gemeinden bzw Gemeindeverbände von der Beschaffungstochter vergabefrei beschaffen?

Lösung:

Gemäß § 10 Z 14 und 15 sind vom Vergaberecht ausgenommen:

- die Beauftragung einer zentralen Beschaffungsstelle mit der Beschaffung von Bau-, Liefer- oder Dienstleistungen und
- die Beschaffung von Liefer- oder Dienstleistungen durch Auftraggeber von einer zentralen Beschaffungsstelle („Großhändler“)



Einsparcontracting

Problemstellung:

Ein großer Kindergarten soll general-saniert werden. (Geschätzter Auftragswert 1,2 MEURO) Geld aus dem „Investitionsbudget“ ist nicht vorhanden. Die Sanierung soll „maastricht-konform“ erfolgen. Jährliche Energieeinsparungsmöglichkeiten ca. 18.000 EURO

Verworfenene Lösung: Bauauftrag

Realisierte Lösung:

Die thermische Sanierung des Kindergartens erfolgt langfristig aus dem jährlichen Betriebsbudget. (Kann maastricht-konform ausgestaltet werden). Im Zuge des Verhandlungsverfahrens wird eine Lösung entwickelt, bei der der AG (bei einem abgespeckten Projekt, aber gleicher Energieeinsparung) nur mehr einmalig 550.000.- EURO zahlen muss. Der Rest wird aus den Einsparungen bezahlt. Bestbieter wurde jener Bieter, welcher die größten Einsparungen garantierte und den niedrigsten Baupreis für die Sanierung anbot.



**Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit!**

Kontakt:

RA Dr. Johannes Schramm M.B.L. - HSG

kanzlei@schramm-oebler.at

www.schramm-oebler.at

Bartensteingasse 2, A-1010 Wien

Tel. +43/1/409 76 09,

Fax +43/1/409 76 09-30

