

RECHTSSERVICE der WKO Steiermark

Webinar | 11. Juni 2026

Vergabeleitfaden NEU

Stärkung der regionalen Vergabe

WKO Steiermark

Dr. Gerfried Weyringer

Schiefer Rechtsanwälte GmbH

RA Mag. Martin Schiefer



STEIERMARK

Leidenschaft
Möglichkeiten
Ideen
Entscheidungen
Menschen
Verantwortung
Scheitern
Besser scheitern
Gewinnen

Selbstverständlich
selbständig.

Vergabeleitfaden NEU - Stärkung der regionalen Vergabe

WEBINAR

11. Juni 2026

Rechtsservice WKO
Dr. Gerfried Weyringer

Inhalt



Leidenschaft
Möglichkeiten
Ideen
Entscheidungen
Menschen
Verantwortung
Scheitern
Besser scheitern
Gewinnen

**Selbstverständlich
selbständig.**

- Die Stärken regionaler Anbieter in Ausschreibungen nutzen
- Präsentation des neuen überarbeiteten Vergabeleitfadens

Vergabeleitfaden NEU

- Der jahrelange Einsatz der WKO für einen erleichterten Zugang regionaler Betriebe bei öffentlichen Aufträgen hat sich gelohnt.
- Denn: Das neue Vergaberechtsgesetz 2026 - kundgemacht im BGBl. I Nr. 8/2026, vom 27.02.2026 - erleichtert diese regionalen Impulse spürbar.
- So ist die bisherige Schwellenwertverordnung nun - wie von der WKO gefordert - direkt im Bundesvergabegesetz verankert.

Darüber hinaus wurden zahlreiche Wertgrenzen angehoben. Dadurch werden Verfahren beschleunigt, Bürokratie reduziert und die Chancen der regionalen Betriebe auf öffentliche Aufträge verbessert.

- So können im Baubereich Aufträge bis 200.000 Euro direkt vergeben werden und im nicht offenen Verfahren ohne vorherige Bekanntmachung sind es sogar bis zu zwei Millionen Euro.

EU-Schwellenwerte - ab 1.1.2026

Geschätzter Auftragswert (ohne USt) für EU-weite Ausschreibung

Klassischer Bereich:

- Bauaufträge € 5,404.000
- Liefer- u. Dienstleistungsaufträge € 216.000

Direktvergabe

Bei der **Direktvergabe** wird eine Leistung gegebenenfalls nach Einholung von Angeboten oder unverbindlichen Preisauskünften von einem ausgewählten geeigneten Unternehmer gegen Entgelt bezogen.

- Wertgrenze im USB:

Klassische öffentliche AG

< € 140.000,- bei Liefer-, Dienstleistungsaufträgen

< € 200.000,- bei Bauaufträgen

Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung

*Bei der **Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung** wird - nachdem einer unbeschränkten Anzahl von Unternehmen die beabsichtigte Vergabe eines Bau-, Liefer- od. Dienstleistungsauftrages bekannt gemacht wurde - und nach Einholung von einem od. mehreren Angeboten, eine Leistung formfrei von einem ausgewählten Unternehmer gegen Entgelt bezogen.*

- *Wertgrenze im USB:*

Klassische öffentliche AG

< € 140.000,- bei Liefer-, Dienstleistungsaufträgen

< € 2,000.000,- bei Bauaufträgen

Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung

*Beim **Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung** wird eine beschränkte Anzahl von geeigneten Unternehmen (mind. 3) zur Abgabe von Angeboten aufgefordert. Danach kann über den gesamten Auftragsinhalt verhandelt werden.*

- Wertgrenze im USB:

Klassische öffentliche AG

- Nur mehr bei besonders günstiger Gelegenheit bei Liefer-, Dienstleistungs- und Bauaufträgen im USB

Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung

*Beim **Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung** werden, nachdem eine unbeschränkte Anzahl von Unternehmen öffentlich zur Abgabe von Teilnahmeanträgen aufgefordert wurde, ausgewählte Bewerber zur Abgabe von Angeboten aufgefordert. Danach kann über den gesamten Auftragsinhalt verhandelt werden.*

- Wertgrenzen im USB:

Klassische öffentliche AG

- < € 216.000,- bei Liefer- u. Dienstleistungsaufträgen
- < € 5,404.000,- bei Bauaufträgen

Nicht offenes Verfahren ohne vorherige Bekanntmachung

Beim *nicht offenen Verfahren ohne vorherige Bekanntmachung* wird eine *beschränkte Anzahl von geeigneten Unternehmern (mind. 3)* zur Abgabe von *Angeboten aufgefordert*.

- Wertgrenzen im USB:

Klassische öffentliche AG

- entfällt bei Liefer- u. Dienstleistungsaufträgen
- < € 2,000.000,- bei Bauaufträgen

Nicht offenes Verfahren mit vorheriger Bekanntmachung

*Beim **nicht offenen Verfahren mit vorheriger Bekanntmachung** werden, nachdem eine unbeschränkte Anzahl von Unternehmen öffentlich zur Abgabe von Teilnahmeanträgen aufgefordert wurde (1. Stufe), ausgewählte Bewerber (mind. 3) zur Abgabe von Angeboten aufgefordert (2. Stufe).*

- Wertgrenzen im USB:

Klassische öffentliche AG

- < € 216.000,- bei Liefer- u. Dienstleistungsaufträgen

- < € 5,404.000,- bei Bauaufträgen

Offenes Verfahren

*Beim **offenen Verfahren** wird eine unbeschränkte Anzahl von Unternehmern zur Abgabe von Angeboten aufgefordert.*

- Wertgrenzen im USB:

Klassische öffentliche AG

- < € 216.000,- bei Liefer- u. Dienstleistungsaufträgen
- < € 5,404.000,- bei Bauaufträgen

Klassische öffentliche AG - Liefer- u. Dienstleistungsaufträge

Geschätzter Auftragswert (ohne Ust)

- Direktvergabe < € 140.000
- Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung < € 140.000
- Verhandlungsverfahren ohne vorh. Bekanntm. **günstige Gelegenheit**
- Verhandlungsverfahren mit vorh. Bekanntm. < € 216.000
- Nicht offenes Verfahren ohne vorh. Bekanntm. **entfällt**
- Nicht offenes Verfahren mit vorh. Bekanntm. < € 216.000
- Offenes Verfahren < € 216.000
- EU-weite Ausschreibung > € 216.000

Klassische öffentliche AG - Baufträge

Geschätzter Auftragswert (ohne Ust)

- Direktvergabe < € 200.000
- Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung < € 2,000.000
- Verhandlungsverfahren ohne vorh. Bekanntm. **günstige Gelegenheit**
- Verhandlungsverfahren mit vorh. Bekanntm. < € 5,404.000
- Nicht offenes Verfahren ohne vorh. Bekanntm. < € 2,000.000
- Nicht offenes Verfahren mit vorh. Bekanntm. < € 5,404.000
- Offenes Verfahren < € 5,404.000
- EU-weite Ausschreibung > € 5,404.000

Vergabeleitfaden NEU

- Öffentliche Aufträge sind ein Milliardenhebel für die heimische Wirtschaft. Österreichweit vergibt die öffentliche Hand jährlich Ausschreibungen in der Höhe von rund 70 Milliarden Euro.
- Jede davon entscheidet auch darüber, ob Wertschöpfung, Arbeitsplätze und Steuereinnahmen in der Region bleiben oder abfließen. Vor allem in wirtschaftlich schwierigen Zeiten zählt jeder Euro doppelt.
- Aus diesem Grund unterstützt die WKO steirische Gemeinden mit einem neuen überarbeiteten Vergabeleitfaden. Dieser zeigt, wie man Aufträge regional, nachhaltig und KMU-orientiert vergeben kann.
- Wie wichtig dies für die Zukunft der Gemeinden ist, zeigt eine neue Berechnung der KMU Forschung Austria:

Vergabeleitfaden NEU

Eine Million Euro zusätzliches Auftragsvolumen der öffentlichen Hand - etwa im Gewerbe und Handwerk - bewirkt für die betroffene Region folgendes:

- Die Schaffung von rund 8 Arbeitsplätzen
- Kommunalabgaben von rund 7.500 Euro
- eine zusätzliche regionale Kaufkraft von etwa 230.000 Euro sowie
- personenabhängige Abgaben und Ertragssteuern von rund 140.000 Euro, die über den Finanzausgleich wieder den Regionen zugutekommen.

Vergabeleitfaden NEU

- Ein zweiter Schwerpunkt des Leitfadens ist die konsequente Verankerung von Nachhaltigkeit in der öffentlichen Beschaffung.
- Regionale Vergaben verkürzen Transportwege, senken CO₂-Emissionen und erleichtern die Berücksichtigung von ökologischen und sozialen Kriterien.
- Der Leitfaden zeigt, wie öffentliche Auftraggeber Lebenszykluskosten - also Anschaffung, Betrieb, Wartung und Entsorgung - in die Zuschlagsentscheidung einbeziehen können.
- Denn: Ein zentrales Ziel des neuen Leitfadens ist es, weg vom reinen Billigstbieterprinzip hin zum Bestbieterprinzip zu kommen.
- Mit dem „Vergabeleitfaden NEU“ setzt die WKO Steiermark einen klaren Impuls für eine moderne, regional ausgerichtete Vergabepolitik.

SCHIEFER



VERGABE · RECHT · ANWÄLTE

VERGABERECHT **NEU** DENKEN

Vergabeleitfaden

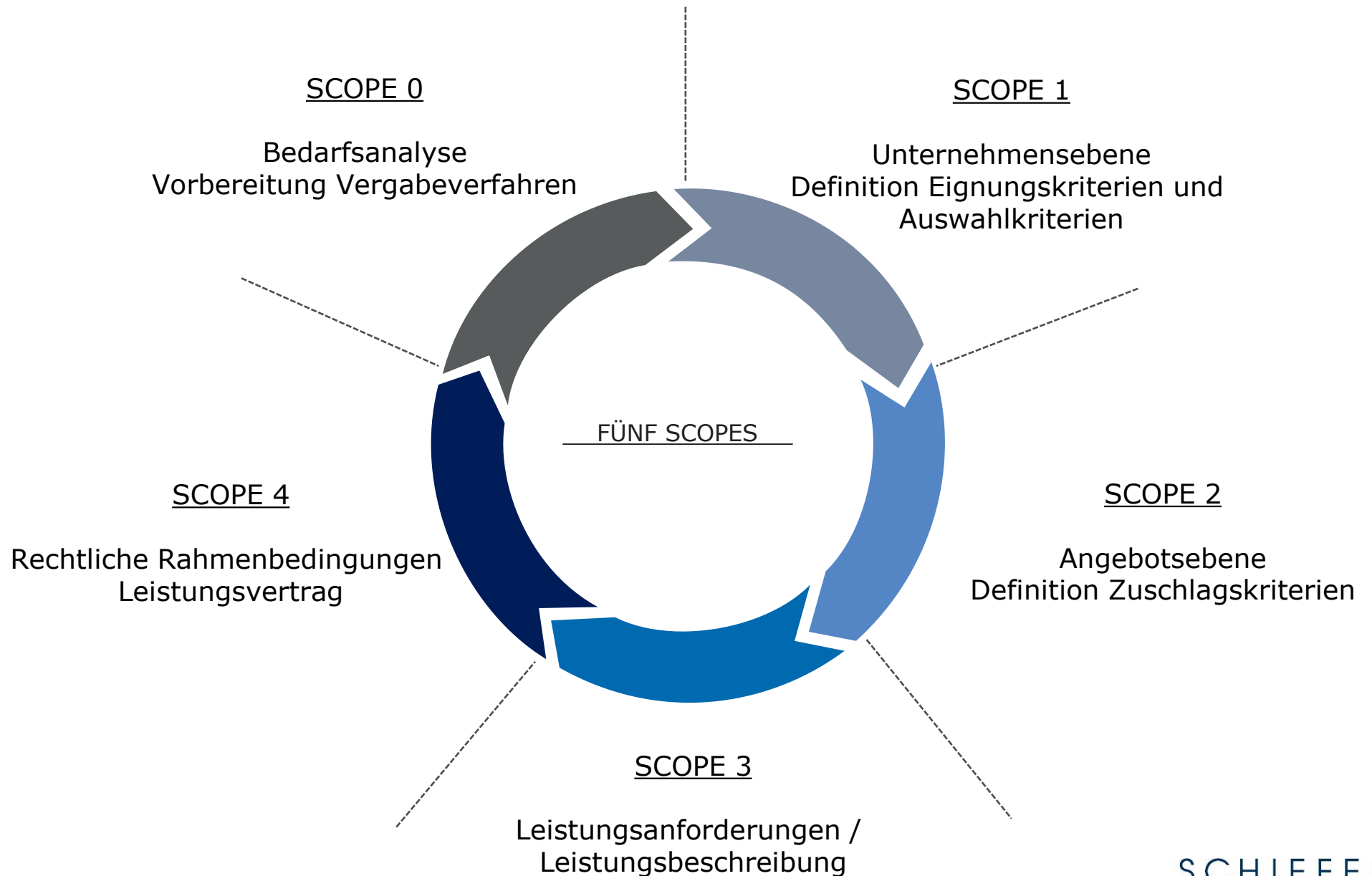
-

Wirtschaftskammer Steiermark

Inhalt

- 1) Die Stärken regionaler Anbieter in Ausschreibungen nutzen
- 2) Ist eine Ausschreibung überhaupt notwendig?
- 3) Vorbereitung eines Vergabeverfahrens
- 4) Regionalvergaben in der Praxis
- 5) Die Trennung des Auftrags in Lose – regionale Losteilung
- 6) Meidung von Gesamtvergaben – Trennung Planung von Ausführung
- 7) Wahl des richtigen Verfahrens
- 8) Überblick wesentlicher Verfahrensarten
- 9) Verfahren verschlanken
- 10) Anpassung der Eignung- und Auswahlkriterien an den jeweiligen Auftrag und die jeweilige Branche
- 11) Umweltgerechtigkeit der Leistung – Nachhaltigkeit als Motor
- 12) Lebenszykluskosten
- 13) Berücksichtigung sozialer Aspekte – Corporate Social Responsibility (CSR)
- 14) Waren und Dienstleistungen vor Ort – Belohnung von Regionalität
- 15) Berücksichtigung des Mehrwerts durch regionale Bieter in den Zuschlagskriterien
- 16) Förderung regionaler Unternehmen durch Rahmenvereinbarungen
- 17) Das Dynamische Beschaffungssystem – das Warenhaus der öffentlichen Hand
- 18) Regionale Unternehmen über die Ausschreibung informieren
- 19) Wissenswertes auf einen Blick
- 20) Nachträgliche Vertragsänderungen
- 21) Praxisbeispiele

5 Scopes eines Vergabeverfahrens



Die 5 Scopes im Überblick

	Kurz-Information	Relevante Fragestellungen
Ebene 0: Bedarfsanalyse	<ul style="list-style-type: none"> • Basis der strategischen Projektvorbereitung • Konkrete Anforderungen ergeben sich aus Risiko und Komplexität der auszuschreibenden Leistungen 	<ul style="list-style-type: none"> • Welche Zielsetzungen verfolgt das Projekt? • Welche Regulatorien sind zu berücksichtigen? • Welcher Zeitrahmen und welches Budget stehen zur Verfügung? • Welche Ressourcen (personell) stehen zur Verfügung
Ebene 1: Unternehmens- ebene	<ul style="list-style-type: none"> • unternehmensbezogene Anforderungen als Mindestanforderungen für die Teilnahme am Vergabeverfahren • Wahl passender Eignungskriterien (K.O. Kriterien) 	<ul style="list-style-type: none"> • Welche Unternehmen kommen für das Projekt in Frage?
Ebene 2: Angebotsebene	<ul style="list-style-type: none"> • auftragsbezogene Anforderungen • Festlegung von Zuschlagskriterien 	<ul style="list-style-type: none"> • Welche Anforderungen müssen im Projekt erfüllt sein? • Bewertung nach dem Best- oder Billigstbieterprinzip? • Welche projektspezifischen Kriterien sollen übererfüllt werden (Übererfüllung der MUSS-Kriterien)?
Ebene 3: Leistungs- anforderungen	<ul style="list-style-type: none"> • Definition des Leistungsbildes • Sicherstellung der Vergleich- und Bewertbarkeit • Förderung innovativer Lösungsansätze und Qualität der Leistungen 	<ul style="list-style-type: none"> • Welche Leistungen sind konkret zu erbringen? • Welche MUSS-Anforderungen müssen definiert werden?
Ebene 4: Vertragsgestaltung	<ul style="list-style-type: none"> • Grundlage der weiteren Zusammenarbeit durch Festlegung von Zielvorgaben • Festlegung des konkreten Vergütungsmodells • Festlegung der Sicherheitenstruktur 	<ul style="list-style-type: none"> • Welche Form der Zusammenarbeit soll erfolgen (Gewerke, GU, TU, alternative Partnerschaftsmodelle)? • Bestehen projektspezifische Anforderungen an die Vertragsgestaltung?

THINK!
NEW!

Herzlichen DANK Ihr Rechtsservice

UNTERLAGEN zur Veranstaltung

<http://wko.at/stmk/rs-va>

Anfragen

rechtsservice@wkstmk.at oder +43 316 601 601