

Vergabeleitfaden

Stand: Juni 2026

Leidenschaft
Möglichkeiten
Ideen
Entscheidungen
Menschen
Verantwortung
Scheitern
Besser scheitern
Gewinnen

**Selbstverständlich
selbständig.**

Impressum

Herausgeber und Hersteller:

Wirtschaftskammer Steiermark
Körblergasse 111-113
8010 Graz

In Zusammenarbeit mit:
Schiefer Rechtsanwälte GmbH
Rooseveltplatz 4-5/5
1090 Wien
www.schiefer.at

The logo for Schiefer Rechtsanwälte. It features the word 'SCHIEFER' in blue capital letters, with a horizontal line underneath. Below the line, the words 'VERGABE RECHT ANWÄLTE' are written in smaller blue capital letters.

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck - auch auszugsweise - nur mit Quellenangabe und vorheriger Rücksprache.

Sämtliche Inhalte wurden sorgfältig geprüft. Dessen ungeachtet kann keine Garantie für Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der Angaben übernommen werden.

Aus Gründen der leichteren Lesbarkeit wurde bei den verwendeten Begriffen, Bezeichnungen und Funktionstiteln auf eine geschlechtsneutrale Formulierung verzichtet. Wir möchten ausdrücklich festhalten, dass die bei Personen verwendeten maskulinen Formen für alle Geschlechter zu verstehen sind.

Bearbeitung WKO Steiermark:

Dr. Gerfried Weyringer
Mag. Johannes Absenger

Grafik:

Stabstelle Marketing

Fotos:

Fotomek - stock.adobe.com (Titel), Foto Fischer (Gruppenfoto, Vorwort)

Vergabeleitfaden NEU: Stärkung der regionalen Vergabe

Die regionale Vergabe gewinnt in öffentlichen Beschaffungsprozessen zunehmend an Bedeutung. Sie zielt darauf ab, Aufträge möglichst an Unternehmen aus der jeweiligen Region zu vergeben. Dadurch wird die lokale Wirtschaft gestärkt und die Wertschöpfung bleibt vor Ort.

Überarbeitung unseres Vergabeleitfadens

Um diese Ziele nachhaltig umzusetzen, haben wir unseren bereits bestehenden Vergabeleitfaden überarbeitet. Er ist praxisnah mit Beispielen gestaltet und enthält konkrete Handlungsempfehlungen.

Damit schaffen wir einen klaren Rahmen, um regionale Unternehmen gezielt zu fördern und gleichzeitig nachhaltige Beschaffung voranzutreiben. Ziel des neuen Leitfadens ist es, die öffentliche Auftragsvergabe stärker an regionalen Wertschöpfungsstrukturen auszurichten, ohne dabei die Grundprinzipien von Transparenz, Wettbewerb und Gleichbehandlung zu vernachlässigen.

Neues Vergaberecht erleichtert regionale Vergaben

Seit 1. März gilt das neue Vergaberechtsgesetz 2026. Dieses bringt deutliche Erleichterungen für öffentliche Auftraggeber. Höhere Schwellenwerte ermöglichen einfachere Direktvergaben und im Baubereich können Aufträge bis zu zwei Millionen Euro im nicht offenen Verfahren vergeben werden. Dadurch erhalten regionale Unternehmen bessere Chancen auf öffentliche Bauaufträge.

Regionale Wirtschaft im Fokus

Im Mittelpunkt des neuen Vergabeleitfadens steht die gezielte Stärkung klein- und mittelständischer Betriebe vor Ort. Durch praxisnahe Empfehlungen und klare Kriterien sollen Auftraggeber künftig besser in der Lage sein, regionale Anbieter in Vergabeverfahren zu berücksichtigen. Dies trägt nicht nur zur Sicherung von Arbeitsplätzen bei, sondern unterstützt auch die wirtschaftliche Stabilität und Resilienz der Region.

Nachhaltigkeit und kurze Wege

Ein wesentlicher Bestandteil des Leitfadens ist die stärkere Gewichtung ökologischer und sozialer Aspekte. Regionale Vergaben reduzieren Transportwege, senken CO₂-Emissionen und fördern nachhaltig produzierte Leistungen. Nachhaltigkeit wird damit zu einem zentralen Bestandteil moderner Vergabepolitik – sowohl in ökologischer als auch in sozialer und wirtschaftlicher Hinsicht. Vor allem für kleine und mittlere Betriebe eröffnet sich dadurch ein besserer Zugang zu öffentlichen Aufträgen.

Auch Gemeinden profitieren

Ein wesentlicher Vorteil für Gemeinden liegt in der Förderung der regionalen Wirtschaftskraft. Arbeitsplätze werden gesichert und oft auch neu geschaffen. Darüber hinaus profitieren Gemeinden von kurzen Wegen, effizienter Zusammenarbeit und einer stabilen wirtschaftlichen Entwicklung.

Rechtssicherheit und Praktikabilität

Der neue Vergabeleitfaden bietet eine rechtssichere Orientierung für öffentliche Auftraggeber. Er zeigt auf, wie regionale Kriterien innerhalb des bestehenden Vergaberechts zulässig angewendet werden können. Best-Practice-Beispiele erleichtern die Umsetzung im Alltag und sorgen für mehr Effizienz in den Vergabeprozessen.

Chancen für regionale Unternehmen

Für Unternehmen eröffnet der neue Leitfaden verbesserte Zugangsmöglichkeiten zu öffentlichen Aufträgen. Insbesondere kleinere Betriebe profitieren von angepassten Losgrößen, klaren Teilnahmebedingungen und einer stärkeren Berücksichtigung regionaler Besonderheiten.

Ein Schritt in Richtung Zukunft

Mit dem Vergabeleitfaden NEU wird ein wichtiger Impuls für eine moderne, nachhaltige und regional ausgerichtete Beschaffung gesetzt. Er vereint wirtschaftliche Effizienz mit gesellschaftlicher Verantwortung und stärkt die Wettbewerbsfähigkeit vor Ort.

Insgesamt trägt die regionale Vergabe dazu bei, wirtschaftliche Stabilität, ökologische Verantwortung und soziale Nachhaltigkeit zu fördern. Sie stellt somit ein zukunftsorientiertes Instrument moderner Gemeindepolitik dar, das langfristig sowohl der Region als auch der Umwelt zugutekommt.



Das Präsidium der Wirtschaftskammer Steiermark (v.l.n.r. Ing. Herbert Ritter, MBA, Mag. Gabi Lechner, Ing. Josef Herk, Mag. Dr. Dietmar Helmut Schweigg)

INHALTSVERZEICHNIS

1) DIE STÄRKEN REGIONALER ANBIETER IN AUSSCHREIBUNGEN NUTZEN	9
2) IST EINE AUSSCHREIBUNG ÜBERHAUPT NOTWENDIG?	9
2.1) Elektronische Kommunikation	10
3) VORBEREITUNG EINES VERGABEVERFAHRENS	10
3.1) Markterkundung	10
3.2) Vorarbeiten	11
3.3) Interessenkonflikte	12
3.4) Zulassung von Bietergemeinschaften und Subunternehmern	12
4) REGIONALVERGABEN IN DER PRAXIS	14
5) DIE TRENNUNG DES AUFTRAGS IN LOSE – REGIONALE LOSTEILUNG	16
5.1) Große und kleine Losregel	16
5.2) Bauleistungen	16
5.3) Liefer- und Dienstleistungen	17
6) MEIDUNG VON GESAMTVERGABEN – TRENNUNG PLANUNG VON AUSFÜHRUNG ...	19
7) WAHL DES RICHTIGEN VERFAHRENS	20
7.1) Relevante Schwellenwerte	20
7.2) Richtige Auftragsart	22
8.) ÜBERBLICK WESENTLICHER VERFAHRENSARTEN	23
8.1) Offenes Verfahren	23
8.2) Nicht offenes Verfahren ohne vorherige Bekanntmachung (Baubereich)	24
8.3) Direktvergabe	24
8.4) Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung	25
8.5) Wesentliche Verfahrensarten im Vergleich	27
9) VERFAHREN VERSCHLANKEN	27
10) ANPASSUNG DER EIGNUNGS- UND AUSWAHLKRITERIEN AN DEN JEWEILIGEN AUFTRAG UND DIE JEWEILIGE BRANCHE	29
11) UMWELTGERECHTHEIT DER LEISTUNG – NACHHALTIGKEIT ALS MOTOR	31
12) LEBENSZYKLUSKOSTEN	33
13) BERÜCKSICHTIGUNG SOZIALER ASPEKTE – CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY (CSR)	35
14) WAREN UND DIENSTLEISTUNGEN VOR ORT – BELOHNUNG VON REGIONALITÄT	36
15) BERÜCKSICHTIGUNG DES MEHRWERTS DURCH REGIONALE BIETER IN DEN ZUSCHLAGSKRITERIEN	37
16) FÖRDERUNG REGIONALER UNTERNEHMEN DURCH RAHMENVEREIN-BARUNGEN	39
17) DAS DYNAMISCHE BESCHAFFUNGSSYSTEM – DAS WARENHAUS DER ÖFFENTLICHEN HAND	40
18) REGIONALE UNTERNEHMEN ÜBER DIE AUSSCHREIBUNG INFORMIEREN	41

19) WISSENSWERTES AUF EINEN BLICK	42
19.1) Dokumentationspflichten	42
19.2) Bekanntgabepflichten.....	42
19.3) Ausschreibung von geistigen Dienstleistungen.....	43
20) NACHTRÄGLICHE VERTRAGSÄNDERUNGEN	44
21) PRAXISBEISPIELE	44

Neuausrichtung der Regionalität – strategisches Instrument zur Stärkung der Resilienz

In Österreich werden durch öffentliche Beschaffungen jährlich rund 70 Mrd. Euro ausgegeben, sodass öffentliche Auftraggeber im Rahmen der Vergaben ihrer Aufträge einen maßgeblichen Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung ihrer Region haben. Durch öffentliche Auftragsvergaben können regionale Arbeitsplätze gesichert, die Ausbildung von Fachkräften gefördert und auch die Lieferkettenresilienz gesteigert werden – diese Aspekte gelingen vor allem durch die Förderung von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU), welche einen erheblichen Anteil am wirtschaftlichen Erfolg Österreichs tragen.

Klimawandel, Nachhaltigkeit und Umweltschutz sind dabei die Meta-Themen, die jeden Unternehmer, jede Organisation und jeden Entscheider weiterhin beschäftigen. Durch die Vergaben der Europäischen Union (EU) gewinnen diese Themen zunehmend an Bedeutung. Resilienz und Krisenfähigkeit rücken dabei immer mehr in den Vordergrund.

Klares Ziel jeder regionalen Beschaffung ist es, Ausschreibungen so rechtssicher zu gestalten, dass regionale Stärken wirksam berücksichtigt werden und die Wertschöpfung möglichst in der Region verbleibt. Gleichzeitig wird sichergestellt, dass öffentliche Mittel dort Wirkung zeigen, wo sie erwirtschaftet werden. Das Bundesvergabegesetz 2018 (BVergG 2018 in der Fassung Vergaberechtsgesetz 2026, im Folgenden „BVergG“) ermöglicht regionale Vergaben und bietet öffentlichen Auftraggebern umfassende Möglichkeiten zur Realisierung zukunftsorientierter, regionaler Projekte.

KMU werden in öffentlichen Beschaffungsprozessen oftmals nicht ausreichend berücksichtigt. Die Ursachen liegen insbesondere in komplexen und aufwendigen Vergabeverfahren – vor allem im Oberschwellenbereich – sowie in Gesamtvergaben, deren Umfang für kleine, mittlere und Kleinstunternehmen von vornherein kaum bewältigbar ist.

Es ist nicht nur der öffentliche und gesellschaftliche Druck, der nach wie vor auf der Verwaltung, den Konzernen und Betrieben lastet, viel mehr werden mit der zunehmenden Bedeutung von ESG (Environmental, Social, Governance)-Kriterien die neuen Rahmenbedingungen im Zeitalter der Klimakrise klar definiert. Umweltrelevante und soziale Auswirkungen einer Organisation gewinnen immer mehr an Bedeutung und werden künftig mehr denn je im Fokus stehen. Ihre Bedeutung liegt auf einer Ebene mit Gewinn und Profit. Verantwortungsbewusstes Handeln ist und bleibt ein absolutes Must-Have. Das gilt für Unternehmen in ihrer Rolle als Arbeitgeber wie auch in der Rolle als Partner, als Lieferant und sogar als Kunde. Die Ethik erlebt eine Renaissance und steht nach wie vor für diese Werte.

Insgesamt geht es um Verantwortung: wirtschaftlich, rechtlich und strategisch. Diese Neujustierung zeigt sich nicht nur im BVergG, sondern findet sich etwa auch in der Industriestrategie Österreich 2035. Hier wird ein klarer Fokus auf Transformation durch Nachhaltigkeit (ESG) und Kreislaufwirtschaft gesetzt.

Darüber hinaus stellt sich nach wie vor auch noch immer die Frage nach der Definition von Nachhaltigkeit. Eine Antwort darauf ist nicht leicht zu finden. Der Begriff wird weiterhin inflationär genutzt. Alles ist nachhaltig und muss nachhaltig sein: von den Sneakers bis zu den Erdbeeren. Eine Idee von dieser Diskussion flammt immer wieder auch beim Thema E-Autos bzw. E-Mobilität auf. In welchem Verhältnis steht die CO₂-neutrale Nutzung eines Teslas mit dem Gewinn und der Entsorgung ihrer Batterie? Atomkraftwerke wurden in den 80er-Jahren und insbesondere nach Tschernobyl als Inbegriff der schmutzigen Energiegewinnung gesehen. Heute wird mitunter Atomstrom als grün bezeichnet – ja, aber zu welchem Preis? Auch hier darf die Frage der Entsorgung des Atommülls nicht einfach ignoriert werden. An diesen zwei Beispielen lässt sich erkennen, wie komplex und unausgereift der Nachhaltigkeitsbegriff heute noch immer ist.

Nachhaltigkeit und ESG-Kriterien sind dabei längst mehr als ein Trend: Es geht nicht mehr nur um finanzielle Kennzahlen, sondern auch um ökologische und soziale Auswirkungen. Unternehmen, die ESG-Kriterien umsetzen, stärken ihre Wettbewerbsfähigkeit, erfüllen gesetzliche Vorgaben (z.B. EU-Taxonomie) und positionieren sich als zukunftsfähige Partner für Investoren und Auftraggeber. ESG-Kriterien können darüber hinaus einen strategischen Hebel bilden, um Lieferketten zukunftsfähig, transparent und resilient zu machen. Lieferketten können durch Dekarbonisierung, Kreislaufwirtschaft und grüne Finanzierung nachhaltiger und widerstandsfähiger gestaltet werden.

Regionalität als eine Antwort

Lange Transportwege haben nicht nur einen hohen CO2-Impact, sondern durch zunehmende unvorhergesehene weltpolitische Ereignisse wurden bzw. werden die Verlässlichkeit und Zuverlässigkeit der Lieferketten stark beeinträchtigt. Auf all das gibt es eine Antwort: Regionalität. Wer regional kauft, minimiert Transportwege, die kontrolliert werden und unterstützt eine heimische Produktion, die nachhaltig erfolgen kann. Heimische Unternehmen können ein Baustein für die erfolgreiche Bekämpfung der Klimakrise sein. ESG kann damit zum Treiber für eine neue Regionalität werden.

Lenkungsinstrument Vergabeverfahren

Öffentlichen Auftraggebern kommt im Rahmen von Auftragsvergaben eine verantwortungsvolle Rolle zu. Vergabeverfahren können hierbei als maßgebliche Lenkungsinstrumente eingesetzt werden. Mit der BVergG-Novelle 2026 sind wesentliche Änderungen des BVergG in Kraft getreten. Dadurch wird der Fokus im Vergaberecht noch mehr auf den Vorrang des Bestangebotsprinzips, das Thema Nachhaltigkeit und die gewerkweise Vergabe von Aufträgen gerichtet.

Die Umweltgerechtigkeit der Leistung rückt immer mehr in den Vordergrund und wird zunehmend auch im BVergG verankert.

Beispiele für die Berücksichtigung der Umweltgerechtigkeit der Leistung, die regionalen Unternehmen eine echte Chance geben und die Wertschöpfung in der Region stärken:

Stichwort		Beschreibung
E	Ökologisch	Wird regionalen Unternehmen eine faire Chance gegeben, entstehen nachhaltige und resiliente Lösungen (z.B. kurze Fahrtwege, kurze Reaktionszeiten, lokale Abfallverwertung und Wertschöpfung durch Recycling von Baumaterialien in der Region)
S	Sozial	Werden Konzepte belohnt, die z.B. Know-how-Aufbau beim öffentlichen Auftraggeber fördern und im Krisenfall eine Unterstützung vor Ort sicherstellen, werden resiliente Partnerschaften etabliert.
G	Governance	Regionalität schafft Zuverlässigkeit: Auftragnehmer sind vor Ort und können dann eingreifen, wenn es wirklich darauf ankommt. Probleme können vor Ort rasch gelöst werden.

Die Verwaltung kann mit Hilfe des Vergaberechts und mit dem Instrument der Ausschreibungen einen multidimensionalen Impact ausüben. Die jeweiligen Projekte werden ESG-konform umgesetzt und Auftragnehmer haben einen Anlass, um mit dem Auftrag ein Businessmodell umwelt- und ressourcenschonend zu produzieren und zu liefern. Das macht die beteiligten Unternehmen insgesamt wettbewerbsfähiger. Zudem haben öffentliche Ausschreibungen weiterhin einen Abstrahleffekt und eine Vorbildfunktion – auf Großkonzerne, auf Entwicklungen, auf die Wirtschaft und die Industrie. Für die heimischen, regionalen Unternehmen gilt es daher ESG klug zu nutzen.

Durch die konsequente Verfolgung dieser Ziele kann gemeinsam eine sichere, stabile und gemeinsame Zukunft geschaffen werden. Denn eines wird immer klarer: Regionalität ist kein Selbstzweck – sie ist ein zentraler Baustein für wirtschaftliche und gesellschaftliche Resilienz.

1) Die Stärken regionaler Anbieter in Ausschreibungen nutzen

Öffentliche Aufträge haben österreichweit zuletzt ein Volumen von rund 70 Milliarden Euro im Jahr¹ oder 18 % des BIP ausgemacht. Gerade in herausfordernden Zeiten sind öffentliche Aufträge als harte Währung anzusehen und entscheiden oft über den Fortbestand von Unternehmen.

Zugleich sind 99,7 % aller Unternehmen KMU, 92 % sogar Kleinstunternehmen mit weniger als zehn Beschäftigten.² Diese Unternehmen sind für die Lebensqualität in den Regionen unverzichtbar, in öffentliche Beschaffungsvorgänge – teils aufgrund komplizierter und aufwendiger Beschaffungspraktiken, teils aufgrund von für Kleinstunternehmen nicht stemmbaren Gesamtbeschaffungen – aber trotzdem oft viel zu wenig eingebunden. Mit diesem Vergabeleitfaden will die Wirtschaftskammer Steiermark öffentliche Auftraggeber ermutigen, Ausschreibungen KMU-freundlich zu gestalten. Vor allem Gemeinden, aber auch anderen regionalen Auftraggebern wird so eine Hilfe geboten, wie sie die Wertschöpfung bei Vergaben in der Region halten können. Kleinen und mittleren Betrieben in der Region werden damit bessere Chancen auf öffentliche Aufträge eröffnet. Und beide Seiten profitieren davon. So haben aktuelle Berechnungen der KMU Forschung Austria ergeben, dass eine Million zusätzliches Auftragsvolumen der öffentlichen Hand – z.B. im Gewerbe und Handwerk – für die betroffene Region Folgendes bewirkt:

- Die Schaffung von rund 8 Arbeitsplätzen
- Kommunalabgaben in Höhe von rd. 7.500 Euro
- Eine Erhöhung der regionalen Kaufkraft um 230.000 Euro
- Personenabhängige Abgaben und Ertragssteuern in Höhe von ca. 140.000 Euro, die den Regionen indirekt (über den Finanzausgleich) zugutekommen

Darüber hinaus entsteht durch eine Regionalisierung der Auftragsvergabe ein gesamt- und regionalwirtschaftlicher Nutzen durch kürzere Fahrtzeiten von und zum Erfüllungsort der Leistung mit daraus resultierenden positiven Umweltaspekten und Auswirkungen auf die Energiebilanz.

Das Vergaberecht bietet dem öffentlichen Auftraggeber eine Reihe von Instrumenten, um die Stärken regionaler Anbieter zu nutzen und in die Bewertung einzubeziehen.

2) Ist eine Ausschreibung überhaupt notwendig?

In einem ersten Schritt ist von öffentlichen Auftraggebern zu prüfen, ob eine Ausschreibung überhaupt notwendig ist, oder ob es bereits Verträge mit (regionalen) Partnern gibt, aus denen abgerufen werden kann (sog. Altverträge). Dabei ist zu berücksichtigen, dass bestehende Verträge bis zu einem gewissen Maß abgeändert werden können. So sind Zusatzleistungen bei Bauaufträgen bis zu 15 % sowie bei Liefer- und Dienstleistungsaufträgen bis zu 10 % des Auftragsvolumens problemlos möglich. Übersteigen die Zusatzleistungen diese Grenzwerte, muss eine Erweiterung sachlich gerechtfertigt sein.

Steht fest, dass die Leistung nicht über Altverträge bezogen werden kann, ist im nächsten Schritt der geschätzte Auftragswert des Vorhabens zu ermitteln. Dabei gilt die Grundregel, dass sämtliche Leistungen, die zu dem Gesamtprojekt gehören (inklusive Optionen und all-fälliger Vertragsverlängerungen), zusammenzurechnen sind. Bleibt der so ermittelte Auftragswert (exklusive Umsatzsteuer) bei Liefer- und Dienstleistungen unter 140.000 Euro bzw.

¹ Klien/Sommer/Weingärtler, naBe-Aktionsplan: Wirkungsanalyse der nachhaltigen öffentlichen Beschaffung in Österreich (2023), 1.

² Vgl: Bundesministerium für Wirtschaft, Energie und Tourismus: *KMU in Österreich*, online unter: <https://www.bmwet.gv.at/Services/Zahlen-Daten-Fakten/KMU-in-%C3%96sterreich.html> (Stand 22.3.2026).

im Baubereich unter 200.000 Euro, muss kein förmliches Vergabeverfahren eingeleitet werden, sondern kann die Leistung direkt an einen (regionalen) Partner vergeben werden (Direktvergabe).

Dezentral organisierte Auftraggeber, die ihren Abteilungen bzw. Standorten selbständige Beschaffungskompetenz zugestehen, profitieren auch vergaberechtlich: Wenn diese Abteilungen bzw. Standorte eigene Entscheidungshoheit und Budgets für Beschaffungen haben, müssen ihre Bedarfe nicht mit den Bedarfen anderer Organisationseinheiten zusammengerechnet werden.

Beispiel:

Eine Gebietskörperschaft benötigt Leistungen für den Winterdienst von drei Standorten. Die drei Standorte haben eigene Budgets für diese Leistungen und können damit selbstständig über die Vergaben entscheiden. Diese Aufträge müssen daher nicht zusammengerechnet werden und können – da die Auftragswerte jeweils unter 140.000 Euro liegen – jeweils direkt vergeben werden (Achtung: „Drei-Angebote-Pflicht“).

2.1) Elektronische Kommunikation

Nach den Vorgaben des Bundesvergabegesetzes kann ein öffentlicher Auftraggeber, sofern nicht gesetzlich zwingend anders vorgesehen, zwischen der elektronischen Kommunikation, der Kommunikation über den Postweg, über einen anderen geeigneten Weg oder einer Kombination dieser Kommunikationswege wählen. Im Oberschwellenbereich besteht jedoch die Pflicht zur elektronischen Abwicklung eines Vergabeverfahrens. Die Anforderungen an die elektronische Kommunikation sind vom öffentlichen Auftraggeber in den Ausschreibungsunterlagen entsprechend festzulegen. Die für eine elektronische Abwicklung vom öffentlichen Auftraggeber verwendeten Systeme müssen darüber hinaus allgemein verfügbar, diskriminierungsfrei und technisch kompatibel sein.

Hinweis:

Die Kommunikation über Fax und über E-Mail stellt keine elektronische Kommunikation dar.³

3) Vorbereitung eines Vergabeverfahrens

3.1) Markterkundung

Zur Vorbereitung eines Vergabeverfahrens kann die Durchführung einer Markterkundung vorteilhaft sein. Damit kann bereits vor der formellen Einleitung des konkreten Vergabeverfahrens Kontakt zu potenziell interessierten Unternehmen aufgenommen werden.

Ziel ist es, einen fundierten Überblick über Marktstrukturen, technische Lösungen und wirtschaftliche Rahmenbedingungen zu gewinnen sowie Unternehmen frühzeitig über geplante Vorhaben und Anforderungen zu informieren. So lassen sich – durch die Einbindung der fachkundigen Personen in einem frühen Beschaffungsstadium – mögliche Herausforderungen frühzeitig identifizieren und mit einem geeigneten Bieterkreis erörtern („Early Contractor Involvement light“).

Die Markterkundung selbst ist noch kein Vergabeverfahren; insbesondere sind Preisverhandlungen oder die Aufforderung zur Abgabe konkreter Angebote unzulässig.

³ Stief-Kótrnec in Heid/Deutschmann/Hofbauer/Reisner (Hrsg), BVergG 2018 (2019) zu § 48 BVergG 2018.

Die gewonnenen Erkenntnisse können in weiterer Folge in die Vorbereitung der Ausschreibung einfließen. Dabei sind die vergaberechtlichen Grundsätze, vor allem das Transparenz- und Gleichbehandlungsgebot, strikt zu beachten. Darüber hinaus ist sicherzustellen, dass aus der Mitwirkung von Unternehmen keine Wettbewerbsverzerrungen entstehen. Alle im Rahmen der Markterkundung erhobenen Informationen und Gespräche sind nachvollziehbar zu dokumentieren und im Vergabeakt festzuhalten. Die Markterkundung ermöglicht einen niederschweligen Austausch mit dem Bietermarkt und unterstützt eine zielgerichtete, praxisnahe Vorbereitung von Vergabeverfahren.

3.2) Vorarbeiten

Gerade bei Bauprojekten ist es oftmals erforderlich, dass bereits vor Einleitung des Vergabeverfahrens Leistungen erbracht werden; dabei handelt es sich vergaberechtlich um Vorarbeiten. Das sind Leistungen, die der Vorbereitung oder Ermöglichung des eigentlichen Bauvorhabens dienen, wie etwa (Vor-)Planungsleistungen bzw. Einreichplanungsleistungen, die Erstellung einer Kostenschätzung, Abbruch- oder Räumungsarbeiten, Baugrunduntersuchungen, Erschließungsmaßnahmen, Konsulentenleistungen oder die Durchführung einer Machbarkeitsstudie. Entscheidend ist, ob diese Leistungen funktional und wirtschaftlich mit dem Bauvorhaben zusammenhängen und für dessen Umsetzung erforderlich sind. Ist dies der Fall, sind die Vorarbeiten in die Auftragswertschätzung einzubeziehen. Maßgeblich ist eine wirtschaftliche Betrachtungsweise. Wie bereit dargestellt, ist eine künstliche Aufteilung eines einheitlichen Bauvorhabens mit dem Ziel, vergaberechtliche Schwellenwerte zu unterschreiten oder ein weniger strenges Vergaberegime anzuwenden, unzulässig („Splittingverbot“).

Eine getrennte Vergabe von Vorarbeiten ist nur dann zulässig, wenn diese einen eigenständigen Zweck erfüllen, unabhängig verwertbar sind und zum Zeitpunkt der Beauftragung noch keine konkrete Entscheidung über eine spätere Hauptleistung feststeht. Fehlt diese Eigenständigkeit, liegt vergaberechtlich ein einheitlicher Auftrag vor, der gemeinsam zu bewerten ist.

Eine besondere Bedeutung kommt zudem der wettbewerbsrechtlichen Dimension der Vorarbeiten zu. Erbringt ein Unternehmen Vorarbeiten, kann dadurch ein Wissens- oder Wettbewerbsvorsprung für einen späteren Folgeauftrag entstehen. In solchen Fällen sind geeignete Maßnahmen zur Wahrung der Gleichbehandlung zu treffen, etwa durch vollständige Offenlegung der relevanten Informationen gegenüber allen Bietern oder, wenn eine Wettbewerbsverzerrung nicht ausgeschlossen werden kann, durch einen Ausschluss vom Folgeauftrag.

Tipp für die Praxis:

Jenes Unternehmen, das für den öffentlichen Auftraggeber bereits Vorarbeiten erbracht hat, darf am folgenden Vergabeverfahren teilnehmen, sofern die relevanten Informationen gegenüber allen Bietern offengelegt werden und daher kein Wettbewerbsvorteil besteht. Wichtig in diesem Zusammenhang ist auch, dass nach Zurverfügungstellung der Informationen/Unterlagen allfällige Bieterfragen beantwortet werden und ein ausreichender Zeitraum einzuräumen ist, damit sich die Unternehmen mit den zur Verfügung gestellten Informationen/Unterlagen vertraut machen können; im Zweifel ist also im Falle von Vorarbeiten eine längere Angebotsfrist einzuräumen.

Darüber hinaus ist eine entsprechende Dokumentation gemäß § 25 BVergG von besonderer Bedeutung. Bei Nichteinhaltung der Maßnahmen kann die Zuschlagsentscheidung (im Fall einer Anfechtung), für nichtig erklärt werden.⁴

⁴ Siehe hierzu beispielhaft LVwG Niederösterreich, LVwG-VG-1/002-2026.

3.3) Interessenkonflikte

Bei der Stärkung der regionalen Wertschöpfung und Förderung von regionalen KMU dürfen die Grundsätze eines fairen Vergabeprozesses dennoch nicht hintangestellt werden. Dabei ist gerade auf regionaler Ebene die Vermeidung von Interessenkonflikten ein wichtiger Aspekt, da in diesem Umfeld naturgemäß oft Verwandtschafts- oder sonstige Naheverhältnisse zwischen Auftraggebern und potenziellen Auftragnehmern bestehen. Es ist nicht überraschend und auch nicht vermeidbar, dass etwa ein Mitglied des Gemeinderates einen Bieter aus dem Kegelklub kennt oder ein Mitarbeiter des öffentlichen Auftraggebers nebenbei als Berater oder Lieferant für einen Bieter tätig ist oder auch einen 5 %-Anteil an einer Bieter-GmbH hält.

Öffentliche Auftraggeber sind nach dem BVergG verpflichtet, geeignete Maßnahmen zur wirksamen Verhinderung, Aufdeckung und Behebung von Interessenkonflikten zu treffen, um Wettbewerbsverzerrungen zu vermeiden und eine Gleichbehandlung aller Unternehmer zu gewährleisten. Mit der Novelle des BVergG wurde auch in diesem Punkt eine Anpassung vorgenommen, sodass neben den Mitarbeitern des öffentlichen Auftraggebers und der vergewerbenden Stelle nunmehr auch Mitarbeiter von jenen Unternehmen, die Nebenbeschäftigungen für den öffentlichen Auftraggeber erbringen (z.B. Berater, Mitarbeiter der Vergabepattformen etc.) umfasst sind.

Im Umgang mit Interessenkonflikten ist zunächst anzumerken, dass diese nicht verboten, sondern vielmehr sogar unvermeidbar sind. Wichtig ist allerdings der Umgang mit ihnen. Dabei lautet der Prozess wie folgt: Erkennen, Offenlegen und Steuern! Ziel eines jeden öffentlichen Auftraggebers muss es sein, den Anschein eines Interessenkonflikts zu vermeiden. Dies gilt insbesondere auf Gemeinde- und regionaler Ebene.

Öffentlichen Auftraggebern ist vor allem zu Absicherungszwecken zu empfehlen, vor Einleitung eines Vergabeverfahrens, von allen Beteiligten, eine Bestätigung einzuholen, dass kein Interessenkonflikt vorliegt bzw. ein solcher umgehend bekanntgegeben wird.

Mögliche Interessenkonflikte sind darüber hinaus auch bei der Auswahl der Bewertungskommissionmitglieder zu beachten.

3.4) Zulassung von Bietergemeinschaften und Subunternehmern

Eine Bietergemeinschaft ist ein Zusammenschluss mehrerer Unternehmen zum Zweck des Einreichens eines gemeinsamen Angebotes, wobei alle Mitglieder der Bietergemeinschaft für die Leistungserbringung solidarisch haften. Zu unterscheiden sind horizontale Bietergemeinschaften (Zusammenschluss von Unternehmen derselben Branche zur Bündelung von Kapazitäten) und vertikale Bietergemeinschaften (Zusammenschluss von Unternehmen unterschiedlicher Fachbereiche zur Abdeckung verschiedener Leistungen).

Ein Subunternehmer ist ein Unternehmer, der Teile des an den Auftragnehmer erteilten Auftrages durchführt. Die bloße Lieferung von Waren oder Bestandteilen, die zur Erbringung einer Leistung erforderlich sind, ist keine Subunternehmerleistung.

Selbst, wenn regionale Loseinteilungen berücksichtigt werden, gibt es immer noch Leistungen, die nur aus einer Hand erbracht werden können und eine Loseinteilung nicht zulassen (man denke z.B. an die Planung von großen Infrastrukturvorhaben). Solche Ausschreibungen haben naturgemäß auch höhere Eignungsanforderungen, was kleineren Unternehmen die Teilnahme erschwert. Diesem Problem kann mit der Bildung von Bietergemeinschaften und der Möglichkeit zur Heranziehung von Subunternehmern begegnet werden: Bietergemeinschaften und die Heranziehung von Subunternehmern ermöglichen es regional verwurzelten, kleineren Unternehmen, an „großen Ausschreibungen“ mit hohen Eignungsanforderungen teilzunehmen. Ein wesentlicher Vorteil der Bildung von Bietergemeinschaften ist, dass die tech-

nische, wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit aller Mitglieder dieser Bietergemeinschaft addiert wird. Auftraggeber sind angehalten, die Bildung von Bietergemeinschaften immer zuzulassen (und muss sie auch zulassen, sofern keine sachlichen Gründe dagegensprechen).

Aus organisatorischen Gründen kann die Bildung einer Bietergemeinschaft für potenzielle Bieter aus dem Umfeld von KMU aber einen höheren Zeitaufwand in Anspruch nehmen. Um KMU zu einer Teilnahme an Vergabeverfahren zu ermutigen, sind öffentliche Auftraggeber daher gefordert, den Markt entsprechend vorzubereiten und die Formalanforderungen so gering wie möglich zu halten. Hierbei können Checklisten helfen, die klar vorgeben, welche Schritte erforderlich sind, um erfolgreich eine Bietergemeinschaft zu bilden. Daneben ist es in diesen Fällen erforderlich eine ausreichende Teilnahme- und Angebotsfrist vorzusehen.

Hinweis:

Auf die Beschränkung der Anzahl der Mitglieder von Bietergemeinschaften sollte nach Möglichkeit verzichtet werden.

In Hinblick auf die Heranziehung von Subunternehmern gilt es, folgende Punkte zu berücksichtigen:

- Ein Subunternehmer muss seine Eignung zumindest für denjenigen Leistungsteil nachweisen, den er für den Bieter substituiert. Darüber hinaus hat der Subunternehmer auch seine berufliche Zuverlässigkeit nachzuweisen.
- Von besonderer Bedeutung ist, dass der Subunternehmer dem Bieter im Falle der Auftragserteilung bei der Leistungserbringung auch tatsächlich zur Verfügung stehen muss (dies wird in der Praxis oft mit einer sog. „Subunternehmererklärung“ abgefragt, in welcher der Subunternehmer die Erbringung seiner Leistung für den Bieter im Auftragsfall zu bestätigen hat).

Tipp für die Praxis:

- Festlegung, wenn der Bieter bestimmte (kritische) Leistungsteile selbst durchführen muss und somit Subunternehmer für diese Leistungen nicht herangezogen werden dürfen;
- Festlegung der Eigenleistungstiefe, sodass der Bieter bestimmte (wesentliche/überwiegende) Leistungen selbst erbringt und die Wertschöpfung dadurch tatsächlich in der Region bleibt (Vermeidung von Subunternehmerketten, die zwar eine günstige Angebotslegung ermöglichen, jedoch keine Wertschöpfung in der Region schaffen);
- Beschränkung von Subunternehmerketten;
- Vereinfachung der Vorlage von Eignungsnachweisen auch für Subunternehmer;
- klarer Hinweis, dass bei einer Namhaftmachung als Subunternehmer der Subunternehmer auch tatsächlich zur Verfügung stehen muss.

Beispiel 1:

Der Auftraggeber weist in den Ausschreibungsunterlagen explizit darauf hin, dass es die Möglichkeit gibt, Bietergemeinschaften zu bilden und beschränkt die maximale Anzahl einer Bietergemeinschaft nicht. Die in der Ausschreibung geforderten Nachweise beschränken sich auf die vergaberechtlich unbedingt erforderlichen. Die Ausschreibungsunterlagen enthalten eine übersichtliche Checkliste, welche Schritte erforderlich sind, um erfolgreich eine Bietergemeinschaft bilden zu können.

4) Regionalvergaben in der Praxis

Der öffentliche Auftraggeber hat alle wesentlichen Entscheidungen und Vorgänge im Zusammenhang mit einem Vergabeverfahren so ausreichend zu dokumentieren, dass sie nachvollzogen werden können. Der Erfolg eines Vergabeverfahrens hängt maßgeblich von einer zielgerichteten Konzeption vor Einleitung des Verfahrens ab.

Tipp für die Praxis:

Vor Einleitung eines Vergabeverfahrens ist ein Konzeptionsvermerk zu erstellen, in welchem alle wesentlichen Entscheidungen des Auftraggebers dokumentiert werden. So z.B. die sachliche Rechtfertigung für die Festlegung der Eignungs- und Zuschlagskriterien.

5 Ebenen eines Vergabeverfahrens

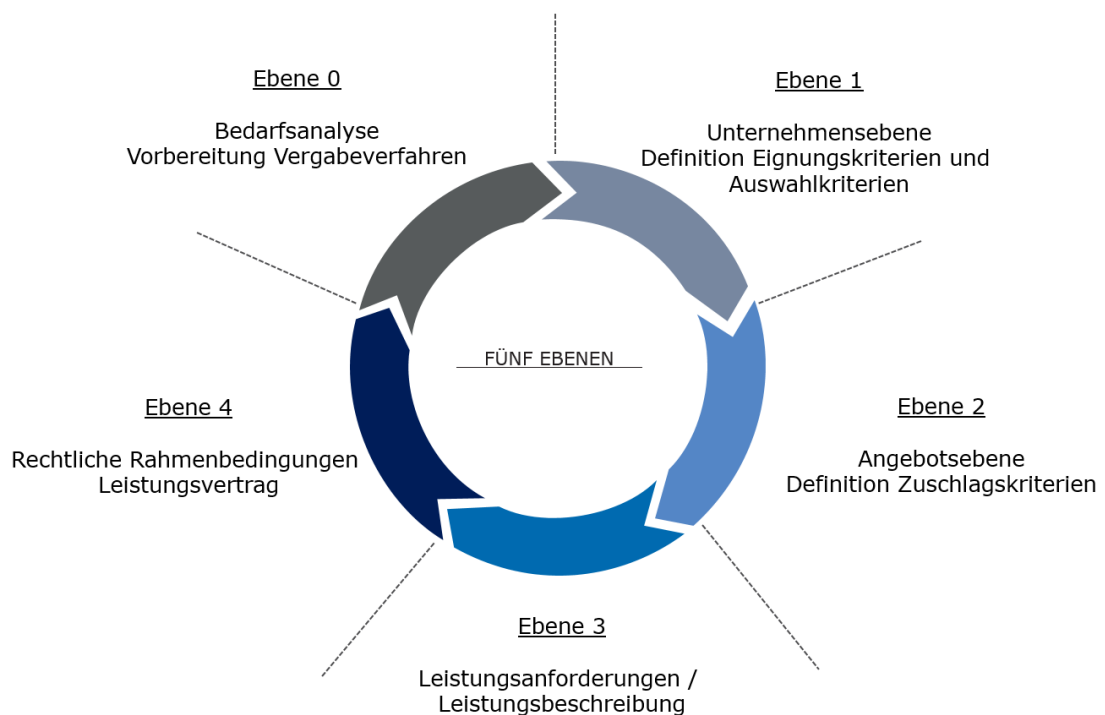


Abbildung 1: 5 Ebenen eines Vergabeverfahrens

Im Vergabeverfahren ist auf die Umweltgerechtigkeit und Nachhaltigkeit der Leistung Bedacht zu nehmen. Die Ebenen eines Vergabeverfahrens sind gesamthaft zu betrachten; die Berücksichtigung ökologischer und sozialer Aspekte kann durch die Festlegung konkreter Eignungskriterien (Ebene 1), Zuschlagskriterien (Ebene 2), bei der Beschreibung der Leistung bzw. der Festlegung technischer Spezifikationen (Ebene 3) oder den Bedingungen im Leistungsvertrag (Ebene 4) erfolgen. Innovative Aspekte können auf den Ebenen 1 bis 3 berücksichtigt werden.

Es handelt sich somit um ein flexibles System, bei welchem auf unterschiedlichen Ebenen angesetzt werden kann, um regionale Unternehmen zu fördern. Sämtliche dieser Ebenen sind jedoch bei der Konzeption eines Vergabeverfahrens (Ebene 0) entsprechend zu berücksichtigen:

	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 aususchreibenden 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: Leistungsanforderungen	<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 sind zu definieren?
Ebene 4: Vertragsgestaltung	<ul style="list-style-type: none"> • Grundlage der weiteren Zusammenarbeit durch Festlegung von Zielvorgaben • Festlegung des konkreten Vergütungsmodells • Festlegung der Sicherheitsstruktur 	<ul style="list-style-type: none"> • Welche Form der Zusammenarbeit soll erfolgen (Gewerke, GU, TU, alternative Partnerschaftsmodelle)? • Bestehen projektspezifische Anforderungen an die Vertragsgestaltung?

5) Die Trennung des Auftrags in Lose – regionale Losteilung

Besonders große Aufträge, die in einem Stück vergeben werden, sind für regionale Unternehmen oft herausfordernd. Deshalb ist die Losteilung (= die Unterteilung einer Leistung in Teilleistungen bzw. die Unterteilung von Leistungen in Teillose) grundsätzlich anzustreben. Sie stellt eine sinnvolle und wirtschaftlich vorteilhafte Möglichkeit zur Förderung der regionalen Wirtschaft dar und ermöglicht insbesondere kleinen und mittleren Unternehmen die Beteiligung an öffentlichen Vergabeverfahren.

Auch der Gesetzgeber hat die Präferenz von Losvergaben mit der Novelle des BVergG noch mehr unterstrichen. Konkret soll bei jeder Ausschreibung gewährleistet sein, „dass kleine und mittlere Unternehmen am Vergabeverfahren teilnehmen können“.

Hinweis:

Gewerksweisen Vergaben ist der Vorrang zu geben, um regionale Beschaffungen zu fördern.

Eine Gesamtvergabe kommt nur im Einzelfall in Frage und muss vom öffentlichen Auftraggeber im Konzeptionsvermerk entsprechend begründet dokumentiert werden. Erfolgt keine Aufteilung eines Auftrags in Lose (Gewerke), hat der Auftraggeber dies auch im Konzeptionsvermerk (Ebene 0) oder in der Ausschreibung entsprechend zu begründen.

Vorhaben sind zunächst gemäß ihren Auftragswerten zusammenzurechnen. Nach Kenntnis der Gesamthöhe des geschätzten Auftragswertes kann eine Unterteilung in einzelne Fach-Lose (Gewerke) erfolgen.

Durch die Aufteilung des Gesamtauftrags in Lose bekommen auch kleinere Unternehmen die Gelegenheit, nur bei einzelnen Losen mitzubieten.

Die Ausgestaltung einer Ausschreibung in Losen führt nicht nur dazu, dass ein möglichst breites Marktangebot gesichert ist, sondern stärkt auch regionale KMU, die bei Gesamtvergaben (z.B. Totalunternehmer- oder Generalunternehmerausschreibungen) nicht zum Zug kommen würden. Die konkreten Regelungen für die Losaufteilung ist differenziert nach dem Ober- und Unterschwellenbereich und der Auftragsart zu betrachten:

5.1) Große und kleine Losregel

Das Vergaberecht sieht im Falle der Vergabe einer Gesamtleistung in Losen eine wesentliche Erleichterung für Auftraggeber dahingehend vor, dass bestimmte Lose nach den Bestimmungen des Unterschwellenbereiches oder sogar im Wege der Direktvergabe vergeben werden können. Der Auftraggeber hat somit eine größere Auswahl an Verfahrensarten und KMU können von der allfälligen Anwendung einer Losregelung insofern profitieren, als auf kleinere Teilleistungen das „aufgeweichte“ Vergaberegime des Unterschwellenbereichs zur Anwendung gelangt und das Mindestmaß an Eignungsanforderungen erheblich gesenkt werden kann.

5.2) Bauleistungen

„Große Losregelung“ im Oberschwellenbereich:

Im Falle der Vergabe einer Bauleistung in Losen gelten die Bestimmungen des BVergG für den Oberschwellenbereich für die Vergabe aller Teilaufträge, sofern der kumulierte Wert der Lose den Schwellenwert gemäß § 12 Abs. 1 Z 4 BVergG erreicht oder übersteigt. Dies gilt jedoch nicht für jene Lose, deren geschätzter Auftragswert ohne Umsatzsteuer weniger als 1.000.000 Euro beträgt und deren kumulierter Wert die Grenze von 20% des Gesamtauf-

tragswertes nicht erreicht bzw. übersteigt (Bagatellregelung). Für diese Lose gelten die Bestimmungen des BVergG für die Vergabe von Bauaufträgen im Unterschwellenbereich (vgl. § 14 Abs. 3 BVergG).

Diese Regelung ist unionsrechtlich verankert und gilt unverändert. Sie stellt sicher, dass trotz europaweiter Ausschreibung einzelner größerer Bauvorhaben kleinere Leistungsbestandteile weiterhin in einem vereinfachten Verfahren vergeben werden können. Auch hier bietet sich ein praktikabler Ansatz zur Förderung regionaler Marktteilnehmer, sofern die gesetzlichen Voraussetzungen sorgfältig geprüft und dokumentiert werden.

„Kleine Losregelung“ im Unterschwellenbereich:

Erreicht oder übersteigt der kumulierte Wert aller Lose (sohin der Gesamtwert des Vorhabens) den in § 12 Abs. 1 Z 4 BVergG genannten Schwellenwert nicht, so gelten die Bestimmungen für die Vergabe von Bauaufträgen im Unterschwellenbereich für die Vergabe aller Lose. Somit gilt für die Wahl des jeweiligen Verfahrens der geschätzte Auftragswert der Wert des einzelnen Loses.

Die BVergG-Novelle 2026 bringt durch angehobene Schwellenwerte im Unterschwellenbereich für Bauleistungen deutliche Erleichterungen und erweitert damit den Handlungsspielraum der öffentlichen Auftraggeber:

- Direktvergaben können bis zu einem geschätzten Auftragswert in Höhe von 200.000 Euro erfolgen;
- Nicht offene Verfahren ohne vorherige Bekanntmachung und Direktvergaben mit vorheriger Bekanntmachung können bis zu einem geschätzten Auftragswert in Höhe von jeweils 2.000.000 Euro durchgeführt werden.

Innovative Ansätze bei der Gestaltung der Auftragsvergaben können die Regionalvergabe verbessern. Es gilt jedoch weiterhin das „Splitting-Verbot“ von Aufträgen.

Hinweis:

Bei der richtigen Strukturierung und Zuteilung der einzelnen Lose ist ein „Splitting“ von Aufträgen nicht mehr erforderlich. Dies zeigen die nachstehenden Beispiele.

5.3) Liefer- und Dienstleistungen

„Große Losregelung“ im Oberschwellenbereich:

Auch bei Liefer- und Dienstleistungen bestehen Erleichterungen für die losweise Vergabe im Oberschwellenbereich.

Bei einem im Oberschwellenbereich liegende (Gesamt-)Auftragswert können jene Lose, deren geschätzter Auftragswert weniger als 80.000 Euro beträgt, nach den Bestimmungen des Unterschwellenbereichs vergeben werden, sofern ihr kumulierter Auftragswert 20% aller Lose nicht übersteigt.

„Kleine Losregelung“ im Unterschwellenbereich:

Mit der BVergG-Novelle 2026 wurde die Kleinlosregelung für Liefer- und Dienstleistungsaufträge an die Kleinlosregelung für Bauaufträge angepasst. Erreicht oder übersteigt der kumulierte Wert der Lose die in § 12 Abs. 1 Z 1 bis 3 BVergG genannten Schwellenwerte nicht, so gelten die Bestimmungen für die Vergabe von Lieferaufträgen/Dienstleistungsaufträgen im Unterschwellenbereich für die Vergabe aller Lose. Somit gilt auch hier für die Wahl des jeweiligen Verfahrens der geschätzte Auftragswert der Wert des einzelnen Loses.

Beispiel 1:

Eine Gebietskörperschaft schreibt Reinigungsleistungen für fünf Standorte losweise aus, wobei jeder Bürostandort als gesondertes Los definiert und festgelegt wird, dass ein Bieter in maximal zwei Losen den Zuschlag erhalten kann. Dies führt dazu, dass sich regional agierende Reinigungsunternehmen erfolgreich am Verfahren beteiligen können. Wären die Reinigungsleistungen nicht in Losen ausgeschrieben worden, hätten sich diese Unternehmen nicht am Verfahren beteiligt, da sie nicht ausreichend Kapazitäten für alle fünf Standorte haben und auch die Anforderungen an die Eignung entsprechend höher gewesen wären.

Beispiel 2:

Eine Gemeinde schreibt die Errichtung von Photovoltaikanlagen für vier Objekte losweise aus, wobei jedes Objekt als gesondertes Los definiert und festgelegt wird, dass ein Bieter in maximal zwei Losen den Zuschlag erhalten kann. Dies führt dazu, dass sich KMU erfolgreich am Verfahren beteiligen können. Wären die Photovoltaikanlagen nicht in Losen ausgeschrieben worden, hätten sich diese Unternehmen nicht am Verfahren beteiligt, da sie nicht ausreichend Kapazitäten für alle Standorte haben.

Beispiel 3:

In manchen Fällen kann ein und dieselbe Leistung sowohl einen EU-weit auszuschreibenden Lieferauftrag als auch ein Los eines Bauauftrags darstellen. Bei geschickter Argumentation kann auf eine Ausschreibung mit Bekanntmachung verzichtet werden (nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung bei Bauaufträgen < 2.000.000 Euro).

6) Meidung von Gesamtvergaben – Trennung Planung von Ausführung

Die Frage der Zusammenrechnung von Planungs- und Bauleistungen stellt sich in der Praxis immer wieder. Insbesondere bei Bauausschreibungen wird in der Praxis oftmals auf General- oder Totalunternehmer zurückgegriffen, die den gesamten Auftrag „aus einer Hand“ abwickeln sollen. Auch wenn eine solche Gesamtvergabe auf den ersten Blick vorteilhaft erscheint, können diese in der Praxis doch oft Probleme bringen. Dazu kommt, dass nur (meist internationale) Großkonzerne solche Aufträge abwickeln können und somit regionale KMU keine Chance auf die Zuschlagserteilung erhalten.

Die Vergabe von Planungs- und Bauleistungen ist daher stets im Einzelfall zu prüfen (es gibt keine „one fits all“ Lösung). General- oder Totalunternehmer-Vergaben sind abhängig vom konkreten Einzelfall zu wählen.

Tipp für die Praxis:

Gewerksweisen Vergaben ist der Vorrang zu geben, um regionale Beschaffungen zu fördern. Sofern der Bedarf besteht, können Planungsleistungen mit ausführenden Leistungen (z.B. je Fachgewerk) auch kombiniert werden. So werden auch ausführende Unternehmen möglichst rasch in das Projekt eingebunden („Early Contractor Involvement“).

Beispiel 1:

Ein Krankenanstalten-Betreiber schreibt die Sanierung eines Bauteils aus. Zunächst werden die Planungsleistungen samt der örtlichen Bauaufsicht ausgeschrieben. Aufgrund der zeitintensiven Tätigkeit vor Ort ist der Planerauftrag für regionale Planungsbüros attraktiv und gut umsetzbar. Im Anschluss schreibt der Krankenanstalten-Betreiber mit Unterstützung des Planungsbüros die Bauleistungen aus. Bei dieser Ausschreibung können sich regionale Bauunternehmer, die nicht über das Know-how zur Planung eines Krankenhausumbaus verfügen und daher nicht an einer Totalunternehmerausschreibung teilnehmen könnten, mit Erfolg beteiligen.

Beispiel 2:

Kleinlosregelung: Bauvorhaben im Unterschwellenbereich (Planungs- und Bauleistungen)

Planungsleistungen	EUR 130.000,-	Direktvergabe (bis EUR 140.000,-)
Baumeister inkl. Ausführungsplanung	EUR 1.800.000,-	Nicht offenes Verfahren ohne vorheriger Bekanntmachung (bis EUR 2.000.000,-)
HKLS inkl. Ausführungsplanung	EUR 900.000,-	Nicht offenes Verfahren ohne vorheriger Bekanntmachung (bis EUR 2.000.000,-)
Elektrotechnik inkl. Ausführungsplanung	EUR 1.100.000,-	Nicht offenes Verfahren ohne vorheriger Bekanntmachung (bis EUR 2.000.000,-)
Geschätzter Gesamtauftragswert		EUR 3.930.000,- (< 5.404.000,-)

© 2026 Schiefer Rechtsanwälte GmbH

7) Wahl des richtigen Verfahrens

Um die regionale Wirtschaft zu fördern, muss in einem ersten Schritt bei jeder Vergabe die zum Leistungsgegenstand passende Verfahrensart gewählt werden. Während bei Verfahren mit konstruktiven Leistungsbeschreibungen – wo also sowohl die Art als auch die Anzahl der zur Leistungserbringung benötigten Materialien, Waren etc. genau vordefiniert sind – in den meisten Fällen das offene Verfahren bzw. das nicht offene Verfahren gewählt werden kann, bietet das Verhandlungsverfahren immer dann, wenn der Auftraggeber nur das gewünschte Resultat beschreibt, der Lösungsweg aber dem Unternehmer offensteht (funktionale Leistungsbeschreibung), eine überlegenswerte Alternative.

Bei Verhandlungsverfahren kann – im Unterschied zu den anderen Verfahrenstypen – mit den Unternehmern über den gesamten Leistungsgegenstand persönlich verhandelt werden. Dies führt oftmals dazu, dass hochinnovative regionale Unternehmer mit Lösungsvorschlägen aufwarten, die dem Auftraggeber so noch gar nicht bewusst waren. Ist dies der Fall, kann die Leistungsbeschreibung angepasst werden. Durch den geschickten Einsatz des Verhandlungsverfahrens und Ausnutzung des vorhandenen Spielraums kann der Auftraggeber seine Leistungsbeschreibung nachträglich noch optimieren und die Leistung von spezialisierten, regionalen Unternehmen beziehen, anstatt auf unspezifische Massenware von internationalen Konzernen angewiesen zu sein.

Beispiel:

Bei der Ausschreibung eines Planungsauftrages im Verhandlungsverfahren kristallisieren sich im Zuge der Verhandlungen merkbare Synergien und Aufwandsreduktionen für die regionalen Planungsbüros heraus. Die Bieter haben dadurch die Möglichkeit, diese Einsparungspotenziale bei der Legung ihrer Last and Best Offer zu berücksichtigen. Im offenen Verfahren wäre dies nicht möglich gewesen.

Die Wahl der Verfahrensart richtet sich in erster Linie danach, ob der Beschaffungsvorgang (das Projekt oder Vorhaben) nach dem Regime des BVergG im Oberschwellenbereich oder im Unterschwellenbereich auszuschreiben ist. Als geschätzter Auftragswert ist gemäß § 13 BVergG der Gesamtwert eines Auftrages ohne Umsatzsteuer zu verstehen. Dabei sind alle zum Vorhaben gehörenden Leistungen zu berücksichtigen, einschließlich vorgesehener Optionen und allfälliger Vertragsverlängerungsmöglichkeiten. Die Auftragswertschätzung durch den Auftraggeber hat sachkundig zu erfolgen, eine bloße Orientierung an früher bezahlten Preisen für die zu beschaffende Leistung reicht nach der Rechtsprechung nicht aus, da diese nicht immer das aktuelle Marktpreisniveau darstellen.⁵

7.1) Relevante Schwellenwerte

Die wesentlichen Schwellenwerte und möglichen Verfahrensarten stellen sich überblicksartig wie folgt dar:

EU-Schwellenwerte Stand 1.1.2026	
Liefer- und Dienstleistungsaufträge	
EU-weite Bekanntmachung verpflichtend ⁶	Ab EUR 216.000,-
Baufträge	
EU-weite Bekanntmachung verpflichtend	Ab EUR 5.404.000,-

⁵ LVwG Tirol 29.7.2025, LVwG-2025/S1/0408-31.

⁶ Für öffentliche Auftraggeber: EUR 216.000,-; für zentrale öffentliche Auftraggeber gemäß Anhang III: EUR 140.000,-; für Sektorenauftraggeber: EUR 432.000,- (EU-Schwellenwertverordnung, seit 1.1.2026).

Besondere Dienstleistungsaufträge (Anhang XVI)	
EU-weite Bekanntmachung verpflichtend	Ab EUR 750.000,-
Nationale Schwellenwerte	
Neue Schwellenwerte mit der BVergG-Novelle 2026	
Liefer- und Dienstleistungsaufträge	
Direktvergabe	Bis EUR 140.000,-
Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung	Bis EUR 2.000.000,-
Baufträge	
Direktvergabe	Bis EUR 200.000,-
Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung	Bis EUR 2.000.000,-
Nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung	Bis EUR 2.000.000,-

Für Sektorenauftraggeber (insbesondere die Tätigkeiten im Bereich Gas, Wärme, Elektrizität, Wasser, Verkehrsleistungen, Postdienste, Flughäfen) gelten z.T. andere Schwellenwerte und ein weniger strenges Vergaberegime.

Auch für die Vergabe von sogenannten „besonderen Dienstleistungsaufträgen“ (diese sind in Anhang XVI zum BVergG gelistet) sieht das BVergG Besonderheiten vor. Dazu zählen unter anderem Leistungen im Gesundheits- und Sozialbereich oder bestimmte Versorgungsleistungen wie etwa die Bereitstellung von Schulmahlzeiten. Für diese Dienstleistungsaufträge gilt ebenso ein erleichtertes Vergaberegime. Maßgeblich sind ausschließlich die in § 151 Abs. 1 BVergG angeführten Bestimmungen. Das Verfahren kann flexibel ausgestaltet werden, so dass qualitative Aspekte wie Kontinuität, Zugänglichkeit, Leistbarkeit, Verfügbarkeit oder Umfang des Leistungsangebots gezielt berücksichtigt werden können.

Hinweis:

Bei der Aufteilung von Leistungen in Lose und bei der Berechnung des geschätzten Auftragswertes ist weiterhin das Verbot des unzulässigen Auftragsplittings („Splitting-Verbot“) zu beachten. Das bedeutet, dass Aufträge nicht willkürlich geteilt werden dürfen, nur um Vorschriften des Vergaberechts zu umgehen.

7.2) Richtige Auftragsart

Die Auftragsart entscheidet, welche Schwellenwerte für das konkrete Vergabeverfahren relevant sind. Wesentlich ist daher die Qualifikation des jeweiligen Beschaffungsvorhabens in Hinblick auf die richtige Auftragsart. Die Definitionen der einzelnen Auftragsarten sind im BVerG geregelt:

Auftragsart	Definition
§ 5 Bauauftrag	<p>Baufträge sind entgeltliche Verträge, die einen der folgenden Vertragsgegenstände beinhalten:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. die Ausführung oder die gleichzeitige Ausführung und Planung von Bauleistungen im Zusammenhang mit einer der in Anhang I BVerG genannten Tätigkeiten oder 2. die Ausführung oder die gleichzeitige Ausführung und Planung eines Bauvorhabens oder 3. die Erbringung einer Bauleistung durch Dritte gemäß den vom öffentlichen Auftraggeber genannten Erfordernissen, gleichgültig mit welchen Mitteln die Erbringung erfolgt, sofern der öffentliche Auftraggeber einen entscheidenden Einfluss auf die Art und die Planung des Vorhabens hat.
§ 6 Lieferauftrag	<p>Lieferaufträge sind entgeltliche Verträge, deren Vertragsgegenstand der Kauf, das Leasing, die Miete, die Pacht oder der Ratenkauf von Waren, mit oder ohne Kaufoption, einschließlich von Nebenarbeiten wie dem Verlegen und der Installation, ist.</p>
§ 7 Dienstleistungsauftrag	<p>Dienstleistungsaufträge sind entgeltliche Verträge, die keine Bau- oder Lieferaufträge sind.</p>

Gemäß § 8 BVerG sind Aufträge, die mehr als eine Art von Leistung umfassen, nach den Regelungen jener Leistungsart zu vergeben, die den Hauptgegenstand des Auftrages bildet. Enthält ein Beschaffungsvorhaben daher unterschiedliche Leistungen (z.B. Bau- und Lieferleistungen oder Liefer- und Dienstleistungen) ist wie folgt vorzugehen:

- „Main-Object-Test“: Sind von einem Auftrag neben Bauleistungen auch Liefer- oder Dienstleistungen umfasst, so ist der Auftrag nach den Regelungen jener Leistungsart zu vergeben, die den Hauptgegenstand des Auftrages bildet. Der Hauptgegenstand eines Auftrages ist anhand einer objektiven Betrachtung des gesamten Vorhabens zu bestimmen. Entscheidend sind dabei jene Leistungen, die das Projekt inhaltlich und funktional prägen. Bloß ergänzende oder untergeordnete Leistungen sind nicht ausschlaggebend. Der Wert einzelner Leistungen kann ein Anhaltspunkt sein, ist jedoch nicht das alleinige Kriterium. Maßgeblich ist vielmehr, welcher Leistungsteil den Kern des Vertrages bildet.
- „Main-Value-Test“: Umfasst ein Auftrag nur Liefer- und Dienstleistungen so ist nach den Regeln jener Leistungsart zu vergeben, deren Wert den überwiegenden Teil ausmacht.

8.) Überblick wesentlicher Verfahrensarten

Die Wahl der richtigen Verfahrensart prägt den Beschaffungsvorgang und ist bei der Konzeption eines Vergabeverfahrens zu berücksichtigen. Hat sich der öffentliche Auftraggeber für eine Verfahrensart entschieden, kann von dieser Entscheidung bis zum Ende des Verfahrens nicht mehr abgegangen werden.

Im Folgenden werden die praxisrelevantesten Verfahrensarten bzw deren wesentliche Unterschiede kurz dargestellt.

8.1) Offenes Verfahren

Ein öffentlicher Auftraggeber kann bei der Vergabe von Aufträgen frei zwischen dem offenen Verfahren und dem nicht offenen Verfahren mit vorheriger Bekanntmachung wählen.

Das offene Verfahren eignet sich für die Beschaffung von Leistungen mit standardisierten Leistungsverzeichnissen / Leistungsbeschreibungen, sofern kein Verhandlungsbedarf mit den Bietern besteht. Im Offenen und im nicht offenen Verfahren herrscht strenges Verhandlungsverbot.

Wesentliche Verfahrensschritte im Überblick – offenes Verfahren:

	materielle Fristen	wichtige Anfechtungsfristen
Versendung Bekanntmachung	Angebotsfrist: OSB: 30 Tage USB: 20 Tage	
Fragenbeantwortung / Berichtigung		10 Tage ab Bekanntmachung
Angebotsfrist / Angebotsöffnung		Ausschreibung: bis 7 Tage vor Ende der Angebotsfrist
Angebotsprüfung / Aufklärungen und Mängelbehebungen		
Ausscheiden / Zuschlagsentscheidungen		Stillhaltefrist: OSB: 10 Tage USB: 10 Tage
Zuschlagserteilung / Vertragsabschluss		

Tipp für die Praxis:

Grundsätzlich darf der Auftraggeber kein konkretes Produkt verlangen („Verbot der Nennung eines Leitproduktes“ gemäß § 106 Abs. 5 BVergG). Nach der Rechtsprechung des europäischen Gerichtshofs müssen öffentliche Auftraggeber gleichwertige Materialien jedoch dann nicht zulassen, wenn sich die Verwendung eines bestimmten Materials zwangsläufig aus dem Auftragsgegenstand ergibt.⁷

⁷ EuGH 16.1.2025, C-424/23, „DYKA Plastics“.

8.2) Nicht offenes Verfahren ohne vorherige Bekanntmachung (Baubereich)

Im Rahmen eines nicht offenen Verfahrens ohne vorherige Bekanntmachung können Bauaufträge vergeben werden, sofern der geschätzte Auftragswert 2.000.000 Euro nicht übersteigt. Mit der BVergG-Novelle 2026 ist die Möglichkeit der Durchführung eines nicht offenen Verfahrens ohne vorherige Bekanntmachung für Liefer- und Dienstleistungsaufträge entfallen (vgl. dazu die Ausführungen zur Direktvergabe in Punkt 8.3).

Beim nicht offenen Verfahren ohne vorherige Bekanntmachung können drei geeignete Unternehmen zur Angebotslegung eingeladen werden. Die Wahl der Bieter obliegt dem Auftraggeber.

Wesentliche Verfahrensschritte im Überblick – nicht offenes Verfahren ohne vorherige Bekanntmachung:

	materielle Fristen	wichtige Anfechtungsfristen
Einladung von drei geeigneten Unternehmen zur Angebotslegung	Angebotsfrist: mind. 10 Tage	
Fragenbeantwortung / Berichtigung		10 Tage ab Übermittlung
Angebotsfrist / Angebotsöffnung		Ausschreibung: bis 7 Tage vor Ende der Angebotsfrist
Angebotsprüfung / Aufklärungen und Mängelbehebungen		
Ausscheiden / Zuschlagsentscheidungen		Stillhaltefrist: OSB: 10 Tage USB: 10 Tage
Zuschlagserteilung / Vertragsabschluss		

Relevante Schwellenwerte:

	Klassischer Bereich	Sektorenbereich
Bauftrag	2.000.000 Euro	2.000.000 Euro
Liefer- und Dienstleistungsauftrag	-	150.000 Euro

8.3) Direktvergabe

Die Direktvergabe ist ein besonders einfaches und formfreies Verfahren im Unterschwellenbereich. Der öffentliche Auftraggeber kann unmittelbar Aufträge an geeignete Unternehmen vergeben. Es soll eine rasche und administrativ schlanke Vergabe von Aufträgen ermöglicht werden. Auch bei einer Direktvergabe sind jedoch die allgemeinen vergaberechtlichen Grundsätze zu berücksichtigen.

Achtung bei grenzüberschreitendem Interesse: Stellt der Auftraggeber fest, dass an einem bestimmten Auftrag ein eindeutiges grenzüberschreitendes Interesse besteht, so reicht eine rein nationale Publikation nicht aus, um interessierten Unternehmen die für eine allfällige Teilnahme am Verfahren erforderlichen Informationen zur Verfügung zu stellen. Diesfalls ist eine Publikation auch außerhalb Österreichs geboten. Im Sinne einer vereinfachten Regelung wird daher eine Bekanntmachung bzw. Bekanntgabe auf Unionsebene angeordnet. Damit ist kein zusätzlicher Aufwand verbunden, weil dasselbe Formular wie bei einer Publikation auf rein nationaler Ebene ausreicht.

Mit der BVergG-Novelle 2026 wurde die sogenannte „Drei-Angebote-Pflicht“ eingeführt. Das bedeutet: Ab einem geschätzten Auftragswert von 50.000Euro hat sich der öffentliche Auftraggeber um die Einholung von zumindest drei Angeboten oder Preisauskünften (zum Vergleich) zu bemühen. Ein tatsächliches Einlangen von drei Angeboten ist nicht erforderlich, allerdings ist das Nachkommen dieser Pflicht vom öffentlichen Auftraggeber entsprechend zu dokumentieren. Sofern gemeindeeigene Vorschriften oder allfällige Förderbestimmungen strengere Regelungen vorsehen, müssen entsprechend bereits früher Vergleichsangebote eingeholt werden.

Die für die Wahl einer Direktvergabe maßgeblichen Schwellenwerte sind:

	klassischer Bereich	Sektorenbereich
Bauftrag	200.000 Euro	200.000 Euro
Liefer- und Dienstleistungsauftrag	140.000 Euro	150.000 Euro

Wissenswertes:

Aufgrund der Valorisierung und Überführung der Schwellenwerte in das Dauerrecht hat sich mit der BVergG-Novelle 2026 ein Änderungs- und Anpassungsbedarf, insbesondere iZm dem nicht offenen Verfahren ohne vorherige Bekanntmachung und der Direktvergabe / Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung ergeben. Da die Schwellenwerte für die Direktvergabe für Liefer- und Dienstleistungsaufträge erhöht wurden (140.000 Euro), und der Schwellenwert für den Oberschwellenbereich bereits ab dem in § 12 Abs 1 Z 1 genannten Betrag (216.000 Euro) zur Anwendung gelangt, wurde für Liefer- und Dienstleistungen keine weitere Erhöhung im Rahmen der Direktvergaben / Direktvergaben mit vorheriger Bekanntmachung vorgenommen (Achtung: Anders im Sektorenbereich).

Durch die Neugestaltung der Verfahrenswahl im Unterschwellenbereich erübrigen sich die bisherigen Regelungen des nicht offenen Verfahrens ohne vorherige Bekanntmachung (für Liefer- und Dienstleistungsaufträge im klassischen Bereich). Hinzuweisen ist jedoch darauf, dass die Ausgestaltung der Direktvergabe in Form eines nicht offenen Verfahrens ohne vorherige Bekanntmachung oder eines Verhandlungsverfahrens ohne vorherige Bekanntmachung weiterhin möglich bleibt.

8.4) Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung

Beim Verhandlungsverfahren handelt es sich um ein Ausnahmeverfahren, das nur bei Vorliegen folgender Voraussetzungen gewählt werden kann:

- die Bedürfnisse des öffentlichen Auftraggebers können nicht ohne die Anpassung bereits verfügbarer Lösungen erfüllt werden, oder
- der Auftrag umfasst konzeptionelle oder innovative Lösungen, oder
- der Auftrag kann aufgrund konkreter Umstände, die mit seiner Art, Komplexität oder seinen rechtlichen oder finanziellen Bedingungen oder den damit einhergehenden Risiken zusammenhängen, nicht ohne vorherige Verhandlungen vergeben werden, oder
- die technischen Spezifikationen können vom öffentlichen Auftraggeber nicht mit ausreichender Genauigkeit unter Verweis auf eine Norm, eine europäische technische Bewertung, eine gemeinsame technische Spezifikation oder eine technische Bezugsgröße erstellt werden, oder
- im Rahmen eines durchgeführten offenen oder nicht offenen Verfahrens mit vorheriger Bekanntmachung sind keine ordnungsgemäßen Angebote oder nur unannehmbare Angebote abgegeben worden.

Die Begründung für die Durchführung des Verhandlungsverfahrens ist im Konzeptionsvermerk zu dokumentieren. Die Rechtfertigungsgründe werden von der Rechtsprechung streng ausgelegt.⁸

Das Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung ist ein förmliches Vergabeverfahren in zwei oder mehreren Stufen. Nach der Präqualifikation geeigneter Unternehmen folgt die Angebotsphase, in welcher mit den ausgewählten Bietern verhandelt werden kann. Ziel des Verfahrens ist es, dem Auftraggeber, insbesondere bei komplexen, innovativen oder hinsichtlich der technischen, rechtlichen oder finanziellen Ausgestaltung nicht abschließend festlegbaren Leistungen, eine flexible Beschaffung zu ermöglichen.

Hinweis:

Über die im Vergabeverfahren festgelegten Mindestanforderungen und Zuschlagskriterien darf nicht verhandelt werden.

Das Verhandlungsverfahren kann eine Angebotsphase oder mehrere Angebotsphasen beinhalten. Nach der Abgabe der Letztangebote kann jedoch keine weitere Angebotsrunde erfolgen.

Wesentliche Verfahrensschritte im Überblick – Verhandlungsverfahren:

	materielle Fristen	wichtige Anfechtungsfristen
Versendung Bekanntmachung	Teilnahmefrist: OSB: 30 Tage USB: 14 Tage	
Fragenbeantwortung / Berichtigung		10 Tage ab Bekanntmachung
Öffnung Teilnahmeanträge		bis 7 Tage vor Teilnahmeantragsfrist
Zulassung / Nichtzulassung zur 2. Stufe		10 Tage ab Übermittlung
Einladung Angebotslegung	Angebotsfrist: OSB: im Einvernehmen mit den Bewerbern festzulegen ⁹ USB: mind. 10 Tage	
Fragenbeantwortung / Berichtigung		10 Tage ab Bekanntmachung
Angebotsfrist / Angebotsöffnung		Ausschreibung: bis 7 Tage vor Ende der Angebotsfrist
Angebotsprüfung / Aufklärungen und Mängelbehebungen		
Ausscheiden von Angeboten		Anfechtungsfrist: OSB: 10 Tage USB: 10 Tage
Verhandlungsrunde(n)		
Einladung Legung Letztangebot		

⁸ Vgl LVwG NÖ 5.12.2025, LVwG-VG-14/002-2025.

⁹ Erfolgt keine einvernehmliche Festlegung der Angebotsfrist, so hat der öffentliche Auftraggeber eine Angebotsfrist festzusetzen, die mindestens zehn Tage beträgt.

	materielle Fristen	wichtige Anfechtungsfristen
Angebotsfrist / Angebotsöffnung Letztangebote		
Zuschlagsentscheidung / Ausscheidensentscheidung		Stillhaltefrist: OSB: 10 Tage USB: 10 Tage
Zuschlagserteilung / Vertragsabschluss		

Tipp für die Praxis:

Die Dauer der Angebotsfristen ist abhängig von der Komplexität des Auftragsgegenstandes und der definierten Zuschlagskriterien festzulegen. Sind von den Bietern Konzepte auszuarbeiten, sind in der Praxis längere Angebotsfristen (z-B- 14 bis 21 Tage) üblich.

8.5) Wesentliche Verfahrensarten im Vergleich

	Offenes Verfahren	Nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung (USB)	Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung
Bekanntmachung	Im OSB: europaweite (e-Forms) + nationale Bekanntmachung	Keine	Im OSB: europaweite (e-Forms) + nationale Bekanntmachung
Teilnehmerkreis	Unbeschränkt	Beschränkt (mind 3 geeignete Unternehmen)	Unbeschränkt
Komplexität der Leistung	Gering (standardisierte Leistungsbeschreibung)	Gering (standardisierte Leistungsbeschreibung)	Eher komplex (zB geistige Dienstleistungen)
Einstufig/Zweistufig	Einstufiges Verfahren	Einstufiges Verfahren	Zweistufiges Verfahren (Präqualifikation)
Angebotslegung	Offen	Nur durch eingeladene (geeignete) Unternehmen	Nur auf Einladung des Auftraggebers
Zeitaufwand	Eher gering	Gering	Eher zeitintensiv
Eignungsprüfung	Im Zuge der Angebotsprüfung (im USB Eigenerklärung ausreichend)	Vor Einladung zum Verfahren zu prüfen bzw mittels Eigenerklärung bestätigen zu lassen	Im Rahmen der ersten Verfahrensstufe (im USB Eigenerklärung ausreichend)
Verhandlungen	Striktes Verbot	Striktes Verbot	Möglich (eine oder mehrere Runden)

© 2026 Schiefer Rechtsanwältin GmbH

9) Verfahren verschlanken

Nach wie vor scheitert eine Vielzahl an KMU an übertriebenen Formalismen der Ausschreibungen und dem Ausmaß an geforderten Nachweisen. Bevor man als Auftraggeber einen Nachweis fordert, sollte man prüfen, ob dieser überhaupt erforderlich ist. Durch das Weglassen nicht zwingend erforderlicher Dokumente kann eine Teilnahme für die Bieter wesentlich vereinfacht werden.

Selbst bei den vergaberechtlich zwingend notwendigen Nachweisen kann man es den Bietern einfacher machen. Zum Beispiel müssen Strafregisterauszüge nicht bereits mit dem Angebot abverlangt werden, sondern es reicht aus, diese vom Bestbieter zu verlangen. Im Rahmen der Angebotsabgabe reicht eine Eigenerklärungen der Bieter aus; solche Eigenerklärungen können auch formlos mit einem Interessentenschreiben abgegeben werden.

Auch muss der Auftraggeber von Bietern, die öfter an Vergabeverfahren teilnehmen, die Nachweise nicht jedes Mal neu verlangen, sondern kann auf bereits beim Auftraggeber vorhandene Dokumente zurückgreifen. Auch dies reduziert den Aufwand für die Bieter und kann regionale Unternehmen zur Teilnahme motivieren.

Die BVergG-Novelle 2026 erleichtert die Prüfung der Nachweise für die Auftraggeber. Der Zeitpunkt des Vorliegens der Eignung kann hinsichtlich der Zuverlässigkeit und Leistungsfähigkeit nunmehr flexibel gestaltet, und auf einen späteren Zeitpunkt im Verfahren verschoben werden.

Die Eignung hinsichtlich der Zuverlässigkeit und Leistungsfähigkeit muss

- spätestens zum Zeitpunkt des Ablaufs für die Vorlage / Vervollständigung von Nachweisen,
- spätestens zum Zeitpunkt des Zugriffs des öffentlichen Auftraggebers auf eine Datenbank oder
- spätestens zum Zeitpunkt des Ablaufs der für die Mängelbehebung betreffend die Eignung gesetzte Frist

vorliegen.

Die Eignung kann zunächst auch mittels Eigenerklärung von den Bewerbern/Bietern nachgewiesen werden, was zu einer Reduktion des Aufwandes bei den Unternehmen aber auch beim Auftraggeber führt. Bei Verfahren im Unterschwellenbereich ist eine Eigenerklärung der Unternehmen ausreichend, wohingegen im Oberschwellenbereich von jenem Unternehmen, das für den Zuschlag vorgesehen ist (vor Zuschlagserteilung), die entsprechenden Nachweise jedenfalls einzuholen sind.

Hinweis:

Die Verschiebung des (Eignungs-)Zeitpunkts nach hinten gilt nicht für die Befugnis. Dies ergibt sich aus der Gewerbeordnung (GewO), die festlegt, dass bereits die Teilnahme an einem Vergabeverfahren den Anwendungsbereich der GewO eröffnet.

Tipp für die Praxis:

Weist ein Unternehmen seine Eignung mittels ANKÖ-Führungsbestätigung nach, können die erforderlichen Eignungsnachweise anhand der angeführten ANKÖ-Nummer (Firmen-code) direkt elektronisch in der Liste geeigneter Unternehmer® (LgU) abgerufen werden. Eine gesonderte Vorlage der dort hinterlegten Nachweise durch das Unternehmen ist in diesem Fall grundsätzlich nicht erforderlich. Es ist jedoch zu prüfen, ob sämtliche für das konkrete Vergabeverfahren erforderlichen Nachweise aktuell und vollständig hinterlegt sind.

10) Anpassung der Eignungs- und Auswahlkriterien an den jeweiligen Auftrag und die jeweilige Branche

Eine wesentliche Hürde stellen für regionale KMU die Eignungskriterien dar. Zum Nachweis der Eignung sind die Bieter hinsichtlich ihrer

- beruflichen Zuverlässigkeit (Nichtvorliegen von Ausschlussgründen),
- Befugnis,
- wirtschaftlichen und finanziellen Leistungsfähigkeit sowie
- technischen Leistungsfähigkeit

zu überprüfen. Eignungs- und Auswahlkriterien sind so zu gestalten, dass insbesondere KMU und Kleinstunternehmen eine faire Chance an der Teilnahme haben. Bei der Festlegung von Eignungskriterien ist der Verhältnismäßigkeitsgrundsatz zu berücksichtigen. Die Anforderungen müssen durch den Auftragsgegenstand sachlich gerechtfertigt sein.

Insbesondere der – im Rahmen der wirtschaftlichen und finanziellen Leistungsfähigkeit – oftmals abgefragte Umsatz der vergangenen drei Geschäftsjahre bevorzugt Großkonzerne gegenüber regionalen Unternehmen weiterhin.

Verstärkt hat sich die Problematik erstmals im Zuge der COVID-19-Krise sowie des danach folgenden Ukraine-Krieges und des Nah-Ost-Konfliktes, wodurch Umsätze der vergangenen Jahre (je nach Branche) oftmals keine Aussagekraft mehr besitzen. Dies insbesondere in Hinblick darauf, wie das jeweilige Unternehmen wirtschaftlich durch die Krisenmonate gekommen ist.

Um besser auf die tatsächlichen Gegebenheiten einzugehen, kann auf einen Vergleich der Umsätze vor und nach allfälligen Krisenmonaten, auf neu überarbeitete Ratings von anerkannten Ratingagenturen, auf die fiktive Schuldentilgungsdauer, auf die Veränderung der Effektivverschuldung oder auch auf die Nettoverschuldensquote abgestellt werden.

Dabei gilt es zu beachten, dass nicht sämtliche Kriterien unterschiedslos auf alle Branchen angewandt werden können. So fällt in der Baubranche der Umsatzvergleich oft schwer, da sich die Umsätze zwischen den einzelnen Monaten sehr stark unterscheiden. Bei Kreditinstituten ist wiederum die Fremdkapitalquote stets sehr hoch. Es ist daher bei der Konzipierung einer Ausschreibung behutsam vorzugehen und es sind nur jene Kriterien zu verwenden, die bei der jeweiligen Branche die gewünschte Aussagekraft besitzen.

Öffentliche Aufträge sind keine Beihilfen. Es ist sicherzustellen, dass die ausgewählten Unternehmen nicht während der Auftragsausführung in finanzielle Schwierigkeiten geraten. Dabei ist darauf zu achten, dass die Eignungskriterien das erforderliche Mindestmaß darstellen und nicht überschießend angewandt werden, um regionalen Unternehmen zu fördern und nicht von der Ausschreibung auszuschließen. Dies kann etwa auch durch die Anwendung standardisierter Formblätter – die von den Bewerbern/Bietern nur mehr zu befüllen sind – gelingen. Übermäßig komplexe oder hohe Anforderungen sollten vermieden werden, um kleinere Unternehmen nicht von der Teilnahme auszuschließen. Eignungsanforderungen sind daher möglichst einfach zu halten und stärker auf Qualität auszurichten. Ergänzend können etwa der Ausschluss von Drittstaat-Unternehmen ohne GPA-Abkommen oder von Sub-Subunternehmerketten zur Stärkung resilienter und regionaler Lieferketten beitragen.

KMU scheitern oftmals sowohl am Ausmaß sowie auch am Inhalt der Eignungsanforderungen. Zum Nachweis der technischen Leistungsfähigkeit ziehen Auftraggeber in vielen Fällen Referenzprojekte über bereits abgeschlossene Referenzaufträge als Festlegungen in den Ausschreibungsunterlagen heran. Darüber hinaus haben Unternehmen meist Schlüsselpersonen für bestimmte Leistungen zu benennen. Häufig ist ein Scheitern der Unternehmen jedoch auf

die Vorgaben an spezifische Referenzprojekte zurückzuführen. Diesbezüglich kann der Aufwand durch innovative Ansätze reduziert und die Teilnahme-Chancen in der regionalen Beschaffung erhöht werden (z.B. durch die Vorlage eines Bewerbungs- / Empfehlungsschreibens unter Beschreibung bisheriger Erfahrungswerte des einzelnen Bieters in Zusammenhang mit der erfolgreichen Abwicklung vergleichbarer Projekte). Bewerbungs- bzw. Empfehlungsschreiben werden in weiterer Folge durch eine Kommission des Auftraggebers einer Bewertung unterzogen. Mit folgenden, beispielhaft angeführten und praxiserprobten Mechanismen kann sichergestellt werden, dass KMU an Vergabeverfahren teilnehmen können:

- Rücksichtnahme auf den Einsatz nachhaltiger Materialien (und allenfalls deren Verwertung im Lebenszyklus) bei Referenzprojekten;
- Berücksichtigung von Energie- bzw. Bürgergemeinschaften;
- Abstellen auf die Ausbildung von Facharbeitern bei der Abfrage von Schlüsselpersonal, Abfrage des Verhältnisses des eingesetzten Schlüsselpersonals als diverses Team (Einsatz von Mann und Frau, älteren Arbeitnehmern und Lehrlingen);
- Nachweise über regionales Engagement, z.B. durch die Mitwirkung an freiwilligen Vereinen (z.B. freiwillige Feuerwehr);
- „Supplier Code of Conducts“ für eingesetzte Subunternehmer können angefragt werden, um sicherzustellen, dass auch die vom Bieter eingesetzten Subunternehmer „compliant“ sind.

In zweistufigen Verfahren (Verhandlungsverfahren oder nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung, Innovationspartnerschaft) können darüber hinaus im Rahmen der Auswahlkriterien der ersten Stufe die Kenntnisse über die Verhältnisse vor Ort bewertet werden.

Tipp für die Praxis:

Zur Festlegung der Anforderungen an die Eignung ist der Verhältnismäßigkeitsgrundsatz zu beachten, d.h. es ist eine sachliche Rechtfertigung im Hinblick auf die Anforderungen durch den Auftragsgegenstand erforderlich. Die Anforderungen an die Eignung sind in den Teilnahme- bzw. Ausschreibungsunterlagen festzulegen und vorab bekannt zu machen; nachträgliche Änderungen sind unzulässig. Eine Doppelverwertung, etwa als Eignungskriterium und Zuschlagskriterium, ist ausgeschlossen.

Bei der Durchführung von zweistufigen Vergabeverfahren ist die Einholung einer Bestätigung der weiterhin aufrechten Eignung bzw. einer Bekanntgabe allfälliger Änderungen vom vorgesehenen Zuschlagsempfänger vor der abschließenden Entscheidung empfehlenswert. Auch Abfragen zu allfälligen Vergehen nach dem AuslBG und LSD-BG sollten vor Zuschlagserteilung erneut aktuell abgefragt werden.

Beispiel 1

Ein Schulgemeindeverband schreibt Handwerkerleistungen aus. Für die Ausschreibung des Installateur-Notdienstes wird als Eignungskriterium der Nachweis gefordert, im Falle eines dringenden Einsatzes binnen 30 Minuten vor Ort mit der Arbeit beginnen zu können. Dieses Kriterium ist aufgrund des Auftragsgegenstandes sachlich gerechtfertigt und hat zur Folge, dass sich regionale Unternehmen mit Erfolg am Vergabeverfahren beteiligen können.

Beispiel 2

Im Rahmen einer Ausschreibung von Planungsleistungen für ein Hochbauprojekt wird in den Eignungs- bzw. Auswahlkriterien bewertet, inwieweit die Bewerber Kenntnisse über die Verhältnisse vor Ort (z.B. Witterungsverhältnisse wie Wind, Schnee) nachweisen können. Die Bewertung kann dabei anhand von Referenzprojekten oder sonstigen geeigneten und nachvollziehbaren Nachweisen über das Vorhandensein dieser Kenntnisse erfolgen.

Beispiel 3

Im Rahmen der Ausschreibung von Instandhaltungsarbeiten wird bewertet, ob bei der Leistungserbringung Lehrlinge bzw. Personen in Ausbildung eingesetzt werden. Die Lehrlingsausbildung kann dabei als Kriterium für die Eignung, oder aber im Rahmen der Zuschlagskriterien bewertet werden.

11) Umweltgerechtigkeit der Leistung – Nachhaltigkeit als Motor

Eine wesentliche Stärke regionaler Anbieter liegt nach wie vor in dem Potenzial, Leistungen umweltgerechter zu erbringen – vor allem im Hinblick auf die Vermeidung von schädlichen Emissionen und die CO₂-Ersparnis.

Die entsprechenden Parameter sind bei der Ausschreibung der Bau-, Liefer- und Dienstleistungen als Mindestanforderung zu definieren. Über die Mindestanforderungen hinausgehende positive umweltbezogene Aspekte (beispielsweise der Umfang der mit einem Bauvorhaben einhergehende Bodenversiegelung, also wie viel Grünland verloren gehen würde) können im Rahmen der Zuschlagskriterien bewertet werden. Damit erweisen sich Projekte, die auf Nachhaltigkeit setzen, als zusätzlicher Motor der Regionenförderung und nachhaltiger Wertschöpfung. Umgekehrt verhilft der Faktor „Regionalität“ dem nach dem Bundesvergabegesetz verpflichtend zu berücksichtigenden Grundsatz der „Umweltgerechtigkeit der Leistung“ zu besonderem Gewicht.

Oftmals gibt es keine einheitlichen Standards zur Definition von „Nachhaltigkeit“ bzw. was genau darunter zu verstehen ist und welche Wirtschaftstätigkeit als nachhaltig angesehen werden können. Abhilfe versucht die „Taxonomie-Verordnung“ der EU für zumindest manche Bereiche zu schaffen. Die Verordnung schafft ein einheitliches Klassifizierungssystem für nachhaltige ökonomische Aktivitäten. Das gibt öffentlichen Auftraggebern Instrumente in die Hand, um bestimmte Vergabevorhaben nach einheitlichen ökologischen und nachhaltigen Standards zu bewerten. Das kann einerseits Investitionssicherheit schaffen, und andererseits vor „Greenwashing“ schützen.

Die Europäische Union arbeitet kontinuierlich an der Weiterentwicklung von Rechtsgrundlagen und Rechtsakten, um die Umweltgerechtigkeit der am Markt zu beschaffenden Leistungen zu fördern. Aktuelle EU-Initiativen – etwa der Clean Industrial Deal – zielen darauf ab, die Resilienz, Nachhaltigkeit sowie die strategische Autonomie Europas zu stärken. Gleichzeitig gewinnen klimaneutrale, kreislauforientierte und sozial verantwortliche Wirtschaftsweisen zunehmend an Bedeutung. Insbesondere Themen wie Dekarbonisierung und Kreislauffähigkeit stehen dabei immer stärker im Mittelpunkt.

Regionale Beschaffung kann allerdings auch bei der EU-Taxonomiekonformität unterstützen: Die EU-Taxonomie definiert, welche wirtschaftlichen Tätigkeiten als ökologisch nachhaltig eingestuft werden. Taxonomiekonformität betrifft daher nicht allein Umweltaspekte, sondern bringt auch wirtschaftliche Vorteile für öffentliche Auftraggeber mit sich. Zu den Voraussetzungen für die Einhaltung der Taxonomie zählen unter anderem angemessene Arbeitsbedingungen in den beauftragten Unternehmen. Gerade bei regionalen Unternehmen lassen sich diese Arbeitsbedingungen häufig einfacher kontrollieren und zuverlässig nachvollziehen.

Darüber hinaus stärken Grundprinzipien des EU-Vergaberechts, wie Transparenz, Gleichbehandlung und offener Wettbewerb, die Regionalitäts- und Souveränitätsanforderungen. Diese Ziele werden auch vom österreichischen Recht umgesetzt.

Auch im BVergG ist festgelegt, dass in Vergabeverfahren auf die Umweltgerechtigkeit und Nachhaltigkeit der Leistung Bedacht zu nehmen ist. Auch soziale und innovative Aspekte können im Vergabeverfahren berücksichtigt werden. Darüber hinaus sind im BVergG besondere Bestimmungen hinsichtlich der Energieeffizienz bei Liefer- und Dienstleistungsaufträgen

im Oberschwellenbereich festgelegt. Demnach hat der öffentliche Auftraggeber grundsätzlich sicherzustellen, dass die beschafften Waren den in Anhang XIV BVergG genannten Anforderungen an die Energieeffizienz entsprechen.

Geeignete Maßnahmen zur konkreten Umsetzung in einem Beschaffungsvorgang sind insbesondere die strategische Ausgestaltung von Ausschreibungen im Einklang mit ökologischen und nachhaltigen Zielsetzungen; die verbindliche Berücksichtigung von Umwelt- und Nachhaltigkeitsaspekten in allen Phasen des Vergabeverfahrens und die Vermeidung unzulässiger direkter Regionalbevorzugung bei gleichzeitiger Nutzung zulässiger Gestaltungsspielräume.

Diese Rahmenbedingungen schaffen die Möglichkeit, Nachhaltigkeit sowie regionale Wirtschaftskreisläufe rechtskonform zu stärken und sinnvoll miteinander zu verknüpfen.

Regionale Anbieter bieten besondere Voraussetzungen für eine umweltgerechte Leistungserbringung, vor allem durch kürzere Transportdistanzen, reduzierte Emissionen und geringere CO₂-Belastungen. Eine regionale Beschaffung trägt daher wesentlich zu mehr Nachhaltigkeit und Umweltverträglichkeit bei. Gleichzeitig fördern solche Maßnahmen nicht nur die ökologische Qualität öffentlicher Aufträge, sondern auch die nachhaltige Entwicklung und Stärkung der regionalen Wirtschaftsräume.

Öffentliche Auftraggeber können, zumal das BVergG nunmehr eine (noch) stärkere strategische Ausrichtung vorsieht, in eigenen Vergaberichtlinien oder Vergabestrategien regional ansässige Betriebe durch Zuschlagskriterien, etwa durch Kriterien zur Wertschöpfung in der Region oder lokale Lieferketten, belohnen. Eine direkte Bevorzugung regionaler oder österreichischer Bieter ist nicht zulässig. Öffentliche Auftraggeber können aber beispielsweise aufgrund der aktuellen Rechtslage und nach ständiger EuGH Rechtsprechung in Ausschreibungsunterlagen die Festlegung treffen, dass ein Nachweis eines bestimmten Anteils an EU-Waren bzw. europäischer Wertschöpfung von Bietern erbracht werden muss. Dies kann indirekt regionale bzw. europäische Wertschöpfung fördern.

Beispiel 1

Bei der Ausschreibung eines Bauauftrags zur Errichtung eines Gemeindezentrums wird die Wertschöpfungskette der zum Einsatz kommenden Baumaterialien und Bauprodukte bewertet; zu diesem Zweck sind die Transportkilometer und die Transportart der Materialien und Produkte von der Gewinnungs- / Produktionsstätte am Ursprungsort bis zur Baustelle anzugeben bzw. nachzuweisen, um auf diesem Weg die CO₂-Bilanz bestimmen zu können. Außerdem wird das Vorhandensein einer EMAS-Zertifizierung für nachhaltiges Lieferkettenmanagement bewertet.

Beispiel 2

Eine Gemeinde beschafft für ihre Mitarbeiter neue PCs. Um sicherzustellen, dass die beschafften Geräte die entsprechenden Nachhaltigkeitsstandards erfüllen, wird als Mindestanforderung – in Einklang mit dem naBe Aktionsplan – festgelegt, dass die Monitore TCO-zertifiziert sein müssen und die Anforderung „Blauer Engel“ erfüllen.

Beispiel 3

Eine größere Stadt schreibt die Entwicklung von Immobilien aus, die als geförderte Wohnungen in der Folge auf den Markt gebracht werden sollen. Mithilfe der EU-Taxonomie-Verordnung werden Kriterien definiert, mit deren Hilfe sichergestellt wird, dass die getätigten Investitionen bestimmte Nachhaltigkeitskriterien erfüllen und so zur Erreichung von Umweltzielen (z.B. den Schutz und Wiederherstellung der Biodiversität) beitragen.

12) Lebenszykluskosten

Das BVergG ermöglicht es, zur Ermittlung des wirtschaftlich günstigsten Angebots anstelle eines reinen Anschaffungspreismodells auch eine Betrachtung der Lebenszykluskosten (Life Cycle Costs – LCC) heranzuziehen. Die Lebenszykluskosten umfassen eine gesamthafte Betrachtung der Kosten über den gesamten Lebenszyklus eines Produkts oder Projekts – von der Planung und Herstellung über die Nutzung und den Betrieb bis hin zu Rückbau bzw. Entsorgung.

Hierzu zählen insbesondere:

- Betriebs- und Wartungskosten
- Facility-Management-Leistungen
- Energieverbrauchskosten
- Instandhaltungsaufwendungen
- Entsorgungs- und Rückbaukosten
- sowie gegebenenfalls Aspekte der Kreislaufwirtschaft

Eine solche Gesamtkostenbetrachtung kann dazu führen, dass Lösungen mit geringeren Betriebskosten, höherer Qualität, effizienter Logistik oder längerer Verfügbarkeit wirtschaftlich vorteilhafter sind.

In geeigneten Fällen können darüber hinaus auch externe Kosten, insbesondere Umwelt- oder Klimafolgekosten, berücksichtigt werden. Dieser Ansatz findet insbesondere in der öffentlichen Beschaffung sowie bei Infrastrukturprojekten Anwendung.

Im lebenszyklusorientierten Bauwesen ist die spätere Nutzungsphase bereits in der Planungsphase zu berücksichtigen (vgl. dazu Punkt 2.1.3 Lebenszyklus eines Projekts). Die Gesamtkosten eines Gebäudes verteilen sich typischerweise auf etwa 3 % Planungskosten, 17 % Errichtungskosten, 78 % Bewirtschaftungskosten sowie 2 % Rückbaukosten. Daraus ergibt sich, dass rund 80 % der Gesamtkosten eines Gebäudes in der Betriebs- und Bewirtschaftungsphase anfallen. Eine frühzeitige Berücksichtigung der späteren Nutzung ermöglicht daher eine gezielte Beeinflussung der langfristigen Kostenstruktur.

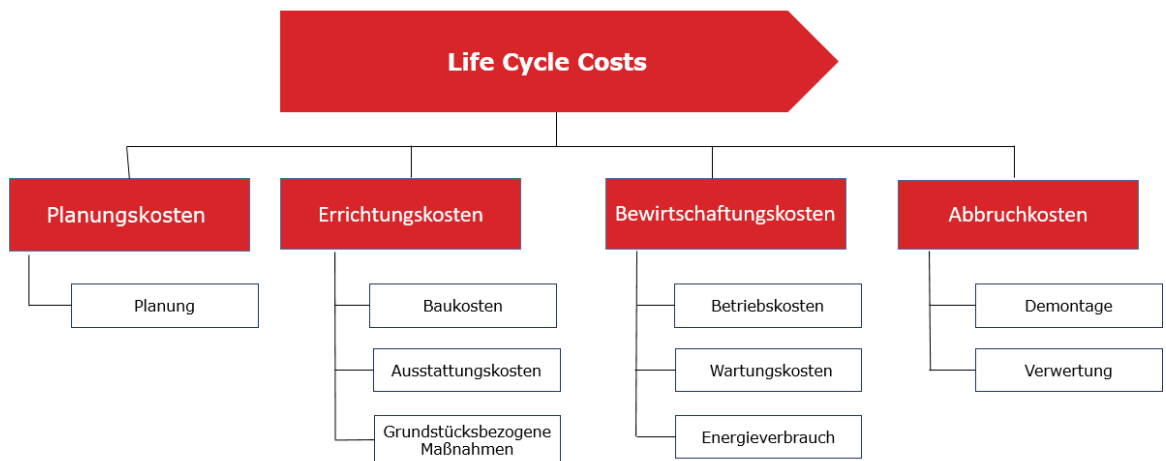
Zur Ermittlung der wirtschaftlich relevanten Gesamtkosten kommen in der Praxis häufig Total-Cost-of-Ownership-Modelle (TCO) oder Lebenszykluskostenmodelle (LCC) zur Anwendung.

Wird im Vergabeverfahren ein TCO-Modell verwendet, sind in den Ausschreibungsunterlagen das zugrundeliegende Berechnungsmodell sowie die von den Bietern zur Nachvollziehbarkeit und Überprüfung der Kalkulation beizubringenden Daten (z.B. Produktdatenblätter, Prüfberichte, Wartungsintervalle oder Verbrauchswerte) eindeutig festzulegen und bekanntzugeben. Das Gesetz schreibt kein einheitliches Berechnungsmodell vor.

Sofern kein eigenes Modell entwickelt wird, kann auf bestehende standardisierte Tools oder Modelle zurückgegriffen werden, die entsprechend den Anforderungen des Auftraggebers eingesetzt werden können. Unabhängig davon gilt, dass das verwendete Modell auf objektiv nachvollziehbaren und nichtdiskriminierenden Kriterien beruhen muss, allen interessierten Unternehmen zugänglich zu machen ist und die erforderlichen Daten in einem zumutbaren Aufwand für die Bieter bereitstellbar sein müssen.

Für bestehende Berechnungsmodelle kann insbesondere auf die ÖNORM B 1801-4 zurückgegriffen werden. Diese sieht unterschiedliche Berechnungsansätze vor, insbesondere:

- die Nominalwertmethode (Kumulierung der laufenden nominalen Kosten),
- die Barwertmethode (Abzinsung zukünftiger Kosten auf den heutigen Wert),
- sowie die Methode der Ausschreibungs- und Finanzierungskosten (Einbeziehung prognostizierter Preissteigerungen bei gleichzeitigem Ausschluss der Errichtungskosten).



© 2026 Schiefer Rechtsanwälte GmbH

13) Berücksichtigung sozialer Aspekte – Corporate Social Responsibility (CSR)

Auch die Berücksichtigung sozialer Aspekte bietet nach wie vor gewisse Gestaltungsmöglichkeiten, um die Ausschreibung für regionale Unternehmen attraktiv zu machen. Gleichzeitig werden öffentliche Auftraggeber dadurch ihrer Verantwortung gegenüber den Bürgern und ihrer Vorbildwirkung hinsichtlich der Erreichung sozialer Zielsetzungen gerecht. Wenn zudem Unternehmen, die in CSR investieren, bessere Chancen bei der Auftragsvergabe eingeräumt werden, entsteht so ein echter Wettbewerbsvorteil. Eine solche Anreizpolitik liefert den Unternehmen einen gewichtigen Grund, CSR als echten „Business Case“ zu betrachten.

Berücksichtigt werden können dabei verschiedene Gesichtspunkte:

Social

- Einhaltung zentraler Arbeitsrechte;
- hohe Standards bei Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz;
- faire Bedingungen am Arbeitsplatz, angemessene Entlohnung sowie Aus- und Weiterbildungschancen;
- Versammlungs- und Gewerkschaftsfreiheit;
- Durchsetzung von Nachhaltigkeitsstandards bei Zulieferern;
- Gesellschaftliches Engagement wie zB Beschäftigung von Mitarbeitern, die bei der Freiwilligen Feuerwehr aktiv sind;
- Diversität;
- Beschäftigung von Frauen, Lehrlingen, Langzeitarbeitslosen, etc.

Governance

- Art der Unternehmensführung;
- transparente Maßnahmen zur Verhinderung von Korruption und Bestechung;
- Verankerung des Nachhaltigkeitsmanagements;
- Verknüpfung von Vergütungen mit dem Erreichen von Nachhaltigkeitszielen;
- Umgang mit Whistleblowing;
- Compliance, etc.

Das Bundesministerium für Justiz informiert im Rundschreiben 2020-0.587.109 über die rechtlichen Möglichkeiten, die öffentlichen Auftraggebern zur Berücksichtigung von sozialen Aspekten unter Beachtung bestehender gesetzlicher Verpflichtungen zur Verfügung stehen. Auch die Vereinigung Österreichischer Projektentwickler hat einen praktischen Leitfaden zur Umsetzung verantwortungsvoller Vergaben zusammengestellt.

Beispiel 1

Eine Gemeinde schreibt Bauleistungen für die Errichtung einer Sportanlage aus. Für die Ausschreibung der Bauleistungen wird als Eignungskriterium der Nachweis gefordert, dass sich das Unternehmen bzw. deren Mitarbeiter regional engagieren und in freiwilligen Vereinen mitwirken (z.B. freiwillige Feuerwehr).

Beispiel 2

Für die Errichtung eines neuen öffentlichen Spielplatzes beschafft eine Stadt die Spielgeräte. Im Rahmen der Ausschreibung wird im Rahmen der Zuschlagskriterien positiv bewertet, inwiefern vom Bieter Maßnahmen und Potentiale zur Abfallvermeidung bei der Auftragsabwicklung getroffen werden.

14) Waren und Dienstleistungen vor Ort – Belohnung von Regionalität

Während Großkonzerne in ihrer Ausrichtung weiterhin oftmals starr an die internen Richtlinien gebunden sind und auf weltweit verteilte Experten und Waren zurückgreifen müssen, zeichnen sich regionale KMU meist durch besondere Innovation und Flexibilität aus.

Gerade in Zeiten von Reise- und Einfuhrbeschränkungen hat eine regionale Verankerung des Auftragnehmers oberste Priorität. Um einerseits eine persönliche Betreuung sowie andererseits Waren und Dienstleistungen aus der Region angemessen zu honorieren, ist die Verwendung von entsprechenden Kriterien in der Ausschreibung anzuraten.

Das reine Abstellen auf Reaktionszeiten ist dabei zu kurz gegriffen; von den Bietern sollte dargelegt werden, wie im Falle neuerlicher Reise- und Einfuhrbeschränkungen eine uneingeschränkte Leistungserbringung sichergestellt werden kann.

Insbesondere das Thema „Lieferkettenstörungen“ sollte bei der Gestaltung der Ausschreibung Berücksichtigung finden. Durch die zunehmenden weltpolitischen Ereignisse und damit in Zusammenhang stehende oftmals kurzfristige Lieferengpässe ist es wichtig, durch regionale Kriterien möglichst sicherzustellen, dass auch im Krisenfall die Leistungserbringung möglich ist. Nebenbei werden regionale KMU gestärkt und Arbeitsplätze gesichert

Beispiel 1

Der Auftraggeber legt bei einer Lebensmittelausschreibung im Rahmen der Leistungsbeschreibung saisonales Gemüse aus biologischer Landwirtschaft als Leistungsgegenstand fest. Damit liegt der Fokus bei der Angebotspalette der regionalen Anbieter.

Beispiel 2

Für die Errichtung einer Lagerhalle benötigt eine Gemeinde Stahlbauteile. Um Lieferverzögerungen möglichst hintanzuhalten, wird im Rahmen der Zuschlagskriterien der Einsatz regional produzierter Teile bzw. der Einsatz regional gewonnener Rohstoffe in den angebotenen Produkten bewertet. Die Bieter haben zum Nachweis ihrer Angaben offenzulegen, woher die Produkte kommen und welchen Weg sie vom Produktionsort zum Bauort zurückzulegen haben, sowie die Herkunft der verwendeten Rohstoffe.

15) Berücksichtigung des Mehrwerts durch regionale Bieter in den Zuschlagskriterien

Das Vergaberecht kennt zwei Arten von Zuschlagssystemen: das Bestangebots- und das Billigstangebotsprinzip, wobei vom Gesetzgeber vorgegeben ist, dass dem Bestangebotsprinzip der Vorrang einzuräumen ist. Das Billigstangebotsprinzip kann dann gewählt werden, wenn die Leistung eindeutig und vollständig in der Leistungsbeschreibung definiert ist.

Beim Billigstangebotsprinzip entscheidet ausschließlich der Preis, welches Unternehmen letztlich den Zuschlag erhält. Aber auch in jenen Fällen, in denen das Billigstangebotsprinzip nach dem Gesetzeswortlaut zulässig ist, sollte der Auftraggeber nach Möglichkeit das Bestbieterprinzip wählen. Um innovative regionale Unternehmen zu belohnen und die höhere Qualität der Leistung entsprechend zu honorieren, ist die Verwendung qualitativer Zuschlagskriterien unumgänglich.

Beim Bestangebotsprinzip werden neben dem Preis auch weitere, entscheidungsrelevante Kriterien (Zuschlagskriterien) herangezogen. Um insbesondere innovative regionale Unternehmen zu stärken und höhere Leistungsqualität angemessen zu würdigen, ist der Einsatz qualitativer Zuschlagskriterien unerlässlich. Werden im Rahmen des Bestangebotsprinzips qualitative Zuschlagskriterien zur Bestbieterermittlung herangezogen, ist durch den öffentlichen Auftraggeber eine Bewertungskommission zu bilden, wobei wichtig ist, dass die Bewertungskommission in ihrer Gesamtheit über die erforderliche Sach- und Fachkunde verfügt. Dabei ist nicht erforderlich, dass alle das gleiche Fachwissen haben. Unterschiedliche Fachkenntnisse können die Qualität der Bewertung sogar verbessern.

Tipp für die Praxis:

Die Regionalvergabe kann dabei vor allem durch das im BVerG verankerte „horizontale Bestangebotsprinzip“ gefördert werden: Qualitätskriterien lassen sich wahlweise in der Leistungsbeschreibung, bei den technischen Spezifikationen, den Eignungskriterien, den Zuschlagskriterien oder auch in den Ausführungsbedingungen verankern.

Das Bestangebotsprinzip ermöglicht einen ausgewogenen Wettbewerb, indem Unternehmen, die in nachhaltige Produktionsweisen, regionale Wertschöpfung und klimafreundliche Prozesse investieren, diese Mehrwerte sichtbar einbringen können. Dadurch lassen sich höhere Produktionskosten durch qualitative Vorteile ausgleichen, ohne den Wettbewerb zu verfälschen.

Für öffentliche Auftraggeber hat die Berücksichtigung regionaler Unternehmen den Vorteil, dass dies gleichzeitig zu einer nachhaltigen Qualitätssicherung beiträgt. Insbesondere der Umstand, dass regionale Anbieter vor Ort präsent, mit den Gegebenheiten vertraut sind, sowie schnell reagieren können, stellt dabei einen wesentlichen Vorteil dar. Werden Aufträge hingegen – wenn auch kostengünstiger – an externe Anbieter vergeben, fehlt diese unmittelbare Verfügbarkeit häufig. In der Praxis zeigt sich, dass regionale Unternehmen oft kurzfristig einspringen müssen, etwa bei Reparaturen, im Katastrophenfall oder zur Bereitstellung von Personal und Geräten. Darüber hinaus legen regionale Betriebe vielfach Wert darauf, Materialien in der Region zu recyceln, ressourcenschonend einzusetzen und lokale Synergien zu nutzen, um die Wertschöpfung vor Ort zu halten. Dieses Engagement sollte sich auch in entsprechend gestalteten Zuschlagskriterien widerspiegeln.

Aber auch in jenen Fällen, in denen das Billigstangebotsprinzip nach dem Gesetzeswortlaut zulässig ist, sollte der Auftraggeber nach Möglichkeit das Bestangebotsprinzip wählen oder alternativ über die Wahl der Eignungs- und/oder Auswahlkriterien sicherstellen, dass regionale KMU eine realistische Chance im Vergabeverfahren haben.

Um KMU in regionaler Nähe des Auftraggebers zu fördern, können Zuschlagskriterien als Belohnungstool eingesetzt werden. Es sollten daher Zuschlagskriterien gewählt werden, die als echte Belohnung auf den Einsatz und die Leistung regionaler Unternehmen abzielen und sachlich gerechtfertigt sind. Die Grenze bilden versteckte Bevorzugungen regionaler Unternehmen.

Auch Reaktionszeiten im Zusammenhang mit der Leistungserbringung (z.B. Wartungsleistungen, Fehlerbehebungen, etc.) können als Zuschlagskriterium bewertet werden. Teil der Angebote können auch Konzepte für die Zusammenarbeit vor Ort sein. Je besser der Bieter darlegt, dass er mit den lokalen Gegebenheiten vertraut ist und weiß, worauf es dem Auftraggeber bei der Leistungserbringung ankommt, desto besser kann das Angebot bewertet werden. Auch die Minimierung des Schadstoffausstoßes durch kurze Transportwege (z.B. Punkte für möglichst geringen CO₂-Ausstoß) und die Versorgungssicherheit sind mögliche Kriterien. Weitere Beispiele für mögliche Zuschlagskriterien sind die folgenden.

Beispiel 1

Bei der Ausschreibung von sozialen Dienstleistungen wird im Rahmen der Zuschlagskriterien bewertet, wie rasch Personal des Bieters bei dringendem Bedarf der zu unterstützen Personen vor Ort sein kann. Definiert wird eine Mindestanforderung, also ein Zeitraum, der von jedem Bieter einzuhalten ist; Punkte werden bei der Übererfüllung der Mindestanforderung, also bei kürzeren zugesagten Fristen, vergeben.

Beispiel 2

Bei der Ausschreibung von Büromöbeln wird im Rahmen der Zuschlagskriterien die Schadstoffemission bewertet, die beim Transport der Möbel vom Produktionsstandort bis zum Sitz des Auftraggebers entstehen. Der Auftraggeber prüft die Angaben der Bieter mittels online verfügbarem CO₂-Belastungsrechner. Vertraglich ist für den Fall, dass bei der tatsächlichen Lieferung ein längerer Transportweg vorliegt, eine verschuldensunabhängige Pönale vorgesehen.

Beispiel 3

Im Rahmen der Zuschlagskriterien für einen Bauauftrag wird positiv bewertet, inwieweit die Bieter verbindlich zusagen, die Einsatzkräfte im Falle von Elementarereignissen mit Mitarbeitern und Geräten zu unterstützen und im Katastrophenfall rasch zur Stelle zu sein.

16) Förderung regionaler Unternehmen durch Rahmenvereinbarungen

Eine Rahmenvereinbarung ist eine Vereinbarung zwischen einem öffentlichen Auftraggeber und einem oder mehreren Unternehmen, mit der die Bedingungen für künftige Aufträge während eines bestimmten Zeitraums festgelegt werden. Eine Verpflichtung zur tatsächlichen Abnahme von Leistungen besteht für den Auftraggeber dabei grundsätzlich nicht.

Die Auswahl der Rahmenvereinbarungspartner erfolgt im offenen Verfahren, nicht offenen Verfahren oder Verhandlungsverfahren. Die Laufzeit einer Rahmenvereinbarung beträgt grundsätzlich höchstens vier Jahre. Eine längere Laufzeit ist nur in sachlich begründeten Ausnahmefällen zulässig und entsprechend zu dokumentieren.

Der Vorteil der Rahmenvereinbarung liegt darin, dass ein größeres Beschaffungsvolumen über einen längeren Zeitraum hinweg in kleineren Teilleistungen abgerufen werden kann und dadurch auch für kleinere Unternehmen erbringbar wird. Die Rahmenvereinbarung eignet sich daher insbesondere für wiederkehrende Leistungen, die vom Auftraggeber in kleinen Mengen immer wieder gebraucht werden bzw. wenn unklar ist, wie viel von einer gewissen Leistung/Lieferung in nächster Zeit gebraucht wird. Als Beispiel denkbar wären Lieferverträge für Büromaterialien oder Dienstleistungen wie die witterungsabhängige Schneeräumung bzw. Reinigungsdienstleistungen. Der Nachteil der Rahmenvereinbarung ist hingegen die Undurchlässigkeit des Systems: Leistungsbeschreibung und Zuschlagskriterien müssen bereits bei Einleitung der Ausschreibung feststehen. Die einmal ausgewählten Rahmenvereinbarungspartner sind über die Laufzeit der Rahmenvereinbarung hinweg, unveränderbar.

KMU haben so die Möglichkeit, trotz des hohen Beschaffungsvolumens an einer Ausschreibung teilnehmen zu können. Bei der Festlegung der Eignungs-, Auswahl- und Zuschlagskriterien ist allerdings auch Bedacht zu nehmen, dass diese so gestaltet werden, dass sie von den KMU erfüllt werden können. Der Vorteil für den Auftraggeber besteht darin, dass weder eine Abnahme noch eine mengenmäßige Verpflichtung gegeben sind.

Wissenswert:

Im Zuge der BVergG-Novelle wurde der beabsichtigte Abschluss der Rahmenvereinbarung zur „Zuschlagsentscheidung“.

Nicht zu verwechseln ist die Rahmenvereinbarung mit dem Rahmenvertrag. Bei diesem verpflichtet sich der Auftraggeber zur Abnahme der vertragsgegenständlichen Leistung vom Rahmenvertragspartner zu den im Vergabeverfahren festgelegten Bedingungen. Allerdings sind auch beim Rahmenvertrag der Abrufzeitpunkt und die genaue Abrufmenge offen bzw. vom Auftraggeber nach Bedarf gestaltbar.

Beispiel

Ein Schulgemeindevorband schreibt für den Bezug von Instandhaltungsleistungen Rahmenvereinbarungen mit mehreren Rahmenvereinbarungspartnern aus, von denen ein Abruf nach dem Kaskadenprinzip erfolgen kann. Da so im Falle von Ressourcenengpässen die weiteren Rahmenvereinbarungspartner einspringen können, sind auch kleine regionale Unternehmen in der Lage, ein Angebot zu legen, da auch bei geringen Kapazitäten das Risiko reduziert ist, vertragsbrüchig zu werden.

17) Das dynamische Beschaffungssystem – das Warenhaus der öffentlichen Hand

Ein in der Praxis weiterhin zu Unrecht nur wenig beachtetes Tool für öffentliche Auftraggeber stellt das dynamische Beschaffungssystem dar.

Dynamische Beschaffungssysteme werden in einem ersten Schritt errichtet (Errichtungsphase) und anschließend laufend betrieben (Betriebsphase). In der Errichtungsphase steht der Aufbau eines Pools an verlässlichen Partnern zur Umsetzung der Beschaffungsvorhaben im Vordergrund. Während dem anschließenden Betrieb werden die benötigten Leistungen – ähnlich einer Rahmenvereinbarung, aber deutlich flexibler – je nach Bedarf individuell abgerufen.

Anders als die Rahmenvereinbarung können dynamische Beschaffungssysteme auf unbegrenzte Zeit errichtet werden. Ein weiterer Vorteil des dynamischen Beschaffungssystems besteht in der Durchlässigkeit des Systems, wonach interessierte Unternehmen während der Laufzeit jederzeit Teilnahmeanträge stellen können. Sofern sie die Eignungskriterien erfüllen, sind sie in weiterer Folge bei zukünftigen Abrufen zu berücksichtigen.

Auch können das Leistungsbild oder die Zuschlagskriterien in den einzelnen Abrufen flexibel angepasst werden.

Dynamische Beschaffungssysteme eignen sich hervorragend bei wiederkehrenden Standardleistungen, wie z.B. Installations- oder Malerarbeiten in kommunalen Gebäuden, Drucker- und Briefpapier oder auch Werbeartikel. Da die Aufträge selbst meist kleinteilig sind, müssen auch bei einem hohen Gesamtbeschaffungsvorhaben nur geringe Eignungsanforderungen angesetzt werden, was den Zugang für KMU erheblich erleichtert. Durch die Möglichkeit, ständig Teilnahmeanträge zu stellen, ist das dynamische Beschaffungssystem auch das start-up-freundlichste Verfahren des BVergG.

Beispiel

Ein Krankenhausbetreiber schreibt die Speisenversorgung über ein dynamisches Beschaffungssystem aus. Regionale Unternehmen können sich ohne großen administrativen Aufwand im Rahmen ihrer Kapazitäten zur Teilnahme bewerben und sich daraus zurückziehen, wenn ihnen die Leistungserbringung nicht mehr möglich ist. Eine Teilnahme an einem offenen Verfahren mit einem hohen Auftragsvolumen wäre aufgrund der diesfalls sehr hohen Anforderungen an die Eignung nicht möglich gewesen.

18) Regionale Unternehmen über die Ausschreibung informieren

Die vergaberechtlich vorgeschriebene Bekanntmachung reicht oft nicht aus, dass die potenziellen Bieter tatsächlich von einer Ausschreibung Kenntnis nehmen. Um das sicherzustellen, kann die Ausschreibung zusätzlich auf der Homepage des Auftraggebers, in kommunalen und regionalen Medien veröffentlicht, sowie die Information über die Bekanntmachung an geeignete Unternehmen geschickt werden.

Damit haben öffentliche Auftraggeber die Möglichkeit, dass interessierte Unternehmen rechtzeitig Kenntnis vom Vergabeverfahren erhalten, die Angebotsfrist wahren können und eine Teilnahme „quasi“ erleichtert wird. Eine solche Informationsweitergabe stellt zugleich eine wirksame Maßnahme zur Förderung regionaler Unternehmen dar. Zu beachten ist in dem Zusammenhang jedoch, dass der Versand einer allfälligen ergänzenden Information durch den Auftraggeber erst nach ordnungsgemäßer Veröffentlichung der Bekanntmachung in den vorgesehenen Publikationsmedien zulässig ist.

Bei der vergaberechtlich vorgeschriebenen Bekanntmachung ist darauf zu achten, die richtigen CPV-Codes zu wählen. Die CPV-Nomenklatur schafft ein einheitliches Klassifikationssystem für öffentliche Beschaffungen, um den Gegenstand des Beschaffungsauftrags zu beschreiben. Im Zweifel sollten eher mehr als weniger Codes und sowohl in Frage kommende Übergruppen als auch Untergruppen ausgewählt werden.

Hinweis: Wird ein ganz falscher CPV-Code gewählt, gilt das Vergabeverfahren trotz Bekanntmachung nach der Judikatur als Verfahren ohne Bekanntmachung!

Hinweis: Die Liste für die Festlegung einschlägiger CPV-Codes findet man auf der Homepage der EU.

Beispiel:

Der Auftraggeber weiß, dass die regionalen Unternehmen, welche sich an der eben bekanntgemachten Ausschreibung beteiligen könnten, sich noch nie an einem förmlichen Vergabeverfahren beteiligt haben und daher die Ausschreibungsbekanntmachungen auf dem Unternehmensserviceportal (ausschreibungen.usp.gv.at) nicht verfolgen. Daher informiert er diese Unternehmen per E-Mail über die bekanntgemachte Ausschreibung.

19) Wissenswertes auf einen Blick

19.1) Dokumentationspflichten

In § 49 sieht das BVergG vor, dass öffentliche Auftraggeber alle wesentlichen Entscheidungen und Vorgänge im Zusammenhang mit einem Vergabeverfahren so ausreichend zu dokumentieren haben, dass sie nachvollzogen werden können (die Dokumentation ist für mindestens drei Jahre ab Zuschlagserteilung bzw. bis zur vollständigen Vertragserfüllung aufzubewahren).

Wesentliche Vorgänge umfassen insbesondere die Mitwirkung von Dritten an der Durchführung des Verfahrens und die Begründung der Wahl eines besonderen Vergabeverfahrens, das nur bei Vorliegen bestimmter Kriterien gewählt werden kann (z.B. Verhandlungsverfahren oder Vergabeverfahren ohne vorherige Bekanntmachung). In der Regel handelt es sich hierbei um Entscheidungen, die vor bzw. im Zusammenhang mit der Einleitung eines Vergabeverfahrens getroffen werden und entsprechend zu diesem Zeitpunkt zu dokumentieren (bzw. im Fall von Änderungen anzupassen) sind.

19.2) Bekanntgabepflichten

Nach jedem abgeschlossenen Vergabeverfahren sind die vorgeschriebenen Informationen bekanntzugeben, wobei für Verfahren im Ober- und Unterschwellbereich unterschiedliche Regelungen gelten.

Bei Verfahren im Unterschwellbereich gilt, dass öffentliche Auftraggeber im Vollziehungsbereich des Bundes dann eine nationale Bekanntgabe veröffentlichen müssen, wenn der geschätzte Auftragswert mindestens 50.000 Euro beträgt. Diese Bestimmung gilt allerdings nicht für öffentliche Auftraggeber im Vollziehungsbereich der Länder (d.h. diese müssen Vergaben im Unterschwellbereich grundsätzlich nicht bekanntgeben).

Für Verfahren im Oberschwellbereich gilt eine Bekanntmachungspflicht über data.gv sowie eine europaweite Bekanntmachungspflicht (Veröffentlichung im EU-Amtsblatt); beide können i.d.R. direkt über die Vergabeplattform geschaltet werden. Die Bekanntmachung auf Unionsebene erfolgt mittels einschlägiger eForms (Standardformulare der EU). Bekanntzugeben ist jeder vergebene Auftrag, jede abgeschlossene Rahmenvereinbarung und das Ergebnis eines jeden Ideenwettbewerbs.

Die Frist für die Bekanntgaben vergebener Aufträge beträgt jeweils 30 Tage nach Ende Zuschlagserteilung.

Handelt es sich beim vergebenen Auftrag um einen Bauauftrag dessen Auftragssumme 100.000 Euro (brutto!) übersteigt, so sind unmittelbar nach Erteilung des Zuschlages, die in § 367 Abs 1 BVergG gelisteten Daten in die Baustellendatenbank der Bauarbeiter-Urlaubs- und Abfertigungskasse (BUAK-Meldung) einzutragen.

Hinweis:

Werden die im BVergG vorgesehenen Pflichten zur Veröffentlichung, Erteilung von Informationen oder Mitteilungen verletzt, stellt dies eine Verwaltungsübertretung seitens des öffentlichen Auftraggebers dar und kann mit einer Geldstrafe von bis zu 50.000 Euro geahndet werden.

19.3) Ausschreibung von geistigen Dienstleistungen

Geistige Dienstleistungen sind gemäß § 2 Z 17 BVergG Dienstleistungen, die nicht zwingend zum gleichen Ergebnis führen, weil ihr wesentlicher Inhalt in der Lösung einer Aufgabenstellung durch Erbringung geistiger Arbeit besteht. Für derartige Leistungen ist ihrer Art nach zwar eine Ziel- oder Aufgabenbeschreibung, nicht jedoch eine vorherige eindeutige und vollständige Beschreibung der Leistung (konstruktive Leistungsbeschreibung) möglich.

Für die Vergabe von geistigen Dienstleistungen eignen sich daher insbesondere Verfahren, die eine qualitative Bewertung sowie individuelle Lösungsansätze ermöglichen. In dem Zusammenhang spielen daher insbesondere, auch abhängig vom jeweiligen geschätzten Auftragswert, die Durchführung von Wettbewerben und Verhandlungsverfahren eine erwähnenswerte Rolle.

Wettbewerbe dienen insbesondere dazu, kreative oder fachliche Lösungen zu ermitteln und können je nach Zielsetzung unterschiedlich ausgestaltet werden. Je nachdem, welches Ziel ein öffentlicher Auftraggeber mit der Durchführung eines Wettbewerbs verfolgt, kann im Ergebnis eine Prämierung der besten Beiträge bzw. des besten Beitrages oder der Eintritt in ein Verhandlungsverfahren mit dem Bestbieter erfolgen.

Folgende Arten von Wettbewerben können gemäß § 32 BVergG unterschieden werden:

- Ideenwettbewerb
- Realisierungswettbewerb
- Offener Wettbewerb
- Nicht offener Wettbewerb
- Geladener Wettbewerb

Hinweis:

Ein Wettbewerb muss nicht zwingend mit einer Auftragsvergabe enden. Ist kein an den Wettbewerb anschließendes Verhandlungsverfahren vorgesehen, hat der öffentliche Auftraggeber dies ausdrücklich in den Bedingungen des Wettbewerbs festzuhalten.

Die Bestimmungen über die Vergabe von besonderen Dienstleistungen sind im Anhang XVI BVergG geregelt. Danach kann der öffentliche Auftraggeber ein derartiges Verfahren grundsätzlich frei gestalten und die Besonderheiten des Auftrags entsprechend berücksichtigen. Die Grenze des geschätzten Auftragswert zur Vergabe von besonderen Dienstleistungen im Unterschwellenbereich liegt derzeit bei 750.000 Euro für klassische öffentliche Auftraggeber.

20) Nachträgliche Vertragsänderungen

Nach dem Abschluss eines Vergabeverfahrens sind Änderungen in bestehenden Verträgen und Rahmenvereinbarungen innerhalb der Grenze nach den Bestimmungen des BVergG zulässig. Gemäß § 365 BVergG ist in Zusammenhang mit einer nachträglichen Vertragsänderung in erster Linie zu prüfen, ob die nachträgliche Änderung als zulässige Anpassung zu qualifizieren ist oder diese bereits eine wesentliche Vertragsänderung darstellt. Sofern Letzgenanntes der Fall ist, hat eine Neuausschreibung der Leistungen zu erfolgen.

Ziel dieser Regelung ist es, zu verhindern, dass der ursprüngliche Auftragsgegenstand nachträglich ein Ausmaß annimmt, das den Ausgang des ursprünglichen Vergabeverfahrens beeinflusst hätte.

In der Praxis wird daher zwischen wesentlichen und unwesentlichen Vertragsänderungen unterschieden. Unwesentliche Änderungen sind dann zulässig, wenn diese den Charakter des ursprünglichen Auftrags nicht verändern und keine erhebliche Erweiterung des Leistungsumfangs bewirken.

Eine wesentliche Vertragsänderung liegt insbesondere dann vor, wenn sich der wirtschaftliche oder inhaltliche Charakter des Auftrags erheblich verändert, neue Leistungen hinzukommen, die ursprünglich nicht vorgesehen waren oder andere Unternehmen bei Kenntnis der geänderten Bedingungen am Verfahren teilgenommen bzw. ein anderes Angebot gelegt hätten. In solchen Fällen ist regelmäßig ein neues Vergabeverfahren durchzuführen.

Hinweis:

Ein öffentlicher Auftraggeber ist angehalten jede Vertragsänderung sorgfältig zu dokumentieren und vor Umsetzung einer vergaberechtlichen Prüfung zu unterziehen.

21) Praxisbeispiele

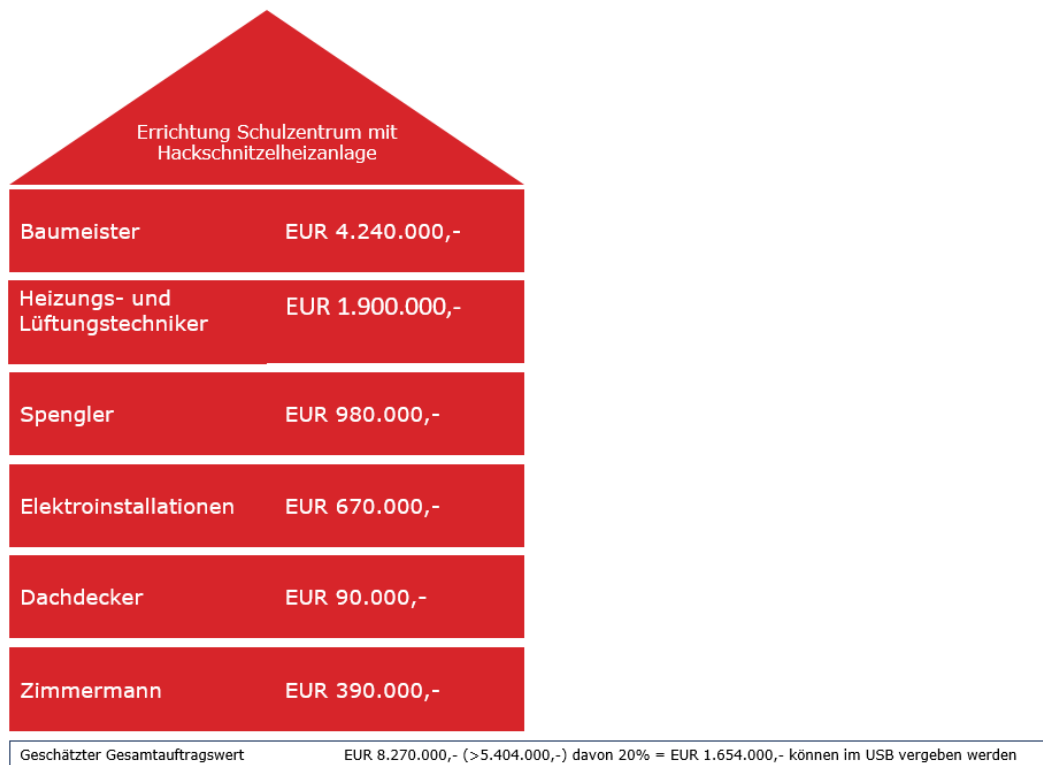
Praxisbeispiel 1: Errichtung eines Schulzentrums mit Hackschnitzelheizanlage im Oberschwellenbereich

Eine Gemeinde plant die Errichtung eines Schulzentrums mit Hackschnitzelheizanlage zu vergeben. Kosten: ca. 8,2 Mio. Euro ohne USt.

Kurzbeschreibung: Die Gemeinde möchte die Aufträge gewerkweise vergeben und wählt daher Vergabeverfahren mit Beteiligung regionaler Unternehmen. Bewertet werden die kurze Reaktionszeit für Reparaturen während der Wartungsdauer der Hackschnitzelheizanlage und die Umweltgerechtigkeit der Transporte zur Baustelle.

Gewerkweise Vergabe – Losregelung

Für die einzelnen Gewerke des Bauvorhabens werden jeweils getrennte Lose gebildet und diese gesondert vergeben. Ziel der Losaufteilung ist die Förderung eines möglichst breiten Wettbewerbs sowie die Erleichterung des Zugangs insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen der Region zum Vergabeverfahren. Die Gemeinde strukturiert die Vergabe daher wie folgt:



Erster Prüfschritt:

Zunächst stellt die Gemeinde fest, ob der geschätzte Gesamtwert aller für dieses Bauvorhaben erforderlichen Leistungen den Schwellenwert von 5.404.000 Euro (ohne USt; Grenze für den Oberschwellenbereich) erreicht oder überschreitet. Dies ist hier mit einem geschätzten Gesamtwert von 8.270.000 Euro (ohne USt) der Fall.

Folge

Es gelangen daher auch bei getrennter Vergabe der einzelnen Gewerke, welche für sich betrachtet jeweils unterhalb des Schwellenwertes liegen können, grundsätzlich die vergaberechtlichen Bestimmungen des Oberschwellenbereichs zur Anwendung. Dies umfasst insbesondere die Verpflichtung zur EU-weiten Bekanntmachung sowie die Einhaltung der unionsrechtlichen Vergabegrundsätze.

Zweiter Prüfschritt:

In weiterer Folge prüft die Gemeinde die Voraussetzungen der Losvergabe, um festzustellen, ob ausnahmsweise eine vergaberechtliche Vergabe einzelner Lose im Unterschwellenbereich in Betracht kommen kann. Voraussetzung hierfür ist, dass die Lose im Einklang mit den vergaberechtlichen Vorgaben nicht in Umgehungsabsicht gebildet wurden und die unionsrechtlichen Schwellenwertregelungen nicht durch künstliche „Aufsplittung“ unterlaufen werden. Des Weiteren darf der geschätzte Auftragswert des einzelnen Gewerks (ohne USt) 1 Mio. Euro und die Summe der von der Gemeinde dafür ausgewählten Gewerke 20% des Wertes aller Gewerke (Gesamtwert) nicht übersteigen.

Detailliertes Vorgehen:

Die Gemeinde ermittelt zunächst 20 % des geschätzten Gesamtauftragswertes. Dieser beträgt im vorliegenden Fall 1.654.000 Euro.

In weiterer Folge prüft die Gemeinde, welche der Lose mit einem geschätzten Auftragswert unter 1.000.000 Euro im Rahmen dieser 20%-Grenze berücksichtigt werden können.

Soweit eine vollständige Erfassung sämtlicher unterhalb von 1.000.000 Euro liegenden Lose innerhalb der 20 %-Grenze nicht möglich ist, nimmt die Gemeinde eine Auswahlentscheidung hinsichtlich der betreffenden Lose vor. Dabei ist festzulegen, welche Lose von der Ausnahmebestimmung erfasst werden und welche der regulären Schwellenwertbetrachtung unterliegen.

Im vorliegenden Beispiel entscheidet sich die Gemeinde dafür, das Gewerk „Spenglerarbeiten“ nicht in die Ausnahme einzubeziehen. Für dieses Gewerk gelangen daher die vergaberechtlichen Bestimmungen des Oberschwellenbereichs zur Anwendung.

Die übrigen als „Kleinlose“ qualifizierten Gewerke (Elektroinstallationen, Dachdeckerarbeiten sowie Zimmermannsarbeiten) können nach den vergaberechtlichen Bestimmungen des Unterschwellenbereichs vergeben werden.

Dritter Prüfschritt:

Im Weiteren stellt die Gemeinde fest, nach welchen Verfahrensarten die einzelnen Gewerke zu vergeben sind.

Die Gewerke Baumeisterarbeiten, Heizungs- und Lüftungstechnik sowie Spenglerarbeiten sind nach den vergaberechtlichen Bestimmungen des Oberschwellenbereichs zu vergeben. Für diese gelten die unionsrechtlich determinierten Verfahrensregime. Zulässig sind insbesondere die Durchführung eines offenen Verfahrens ohne Beschränkung der Teilnehmerzahl, eines nicht offenen Verfahrens mit vorheriger EU-weiter Bekanntmachung unter Beteiligung von zumindest fünf geeigneten Unternehmen sowie – bei Vorliegen der gesetzlichen Voraussetzungen (insbesondere bei komplexen Leistungen) – eines Verhandlungsverfahrens mit vorheriger EU-weiter Bekanntmachung.

Gewerke im Unterschwellenbereich: Für die übrigen Gewerke (Elektroinstallationen, Dachdecker, Zimmermann), welche – aufgrund der großen Losregel – nach dem weniger strengen Regime des Unterschwellenbereichs vergeben werden können, eignet sich neben dem offenen Verfahren besonders das nicht offene Verfahren ohne vorherige Bekanntmachung. Für das Gewerk Dachdecker kann auch eine Direktvergabe gewählt werden.

Extratipp

Falls bei der Bauausführung ein Bedarf nach zusätzlichen, für die Gemeinde trotz sorgfältiger Planung unvorhergesehenen Bauleistungen hervorkommen sollte, kann die Gemeinde diese zusätzlichen Bauleistungen bis zu einem Auftragswert von maximal 50 % des ursprünglichen Bauauftrages an dasselbe Unternehmen, das bereits den ursprünglichen Bauauftrag ausgeführt hat, vergeben. Dabei sind in den Auftragswert des ursprünglichen Bauauftrages auch alle Optionen einzurechnen. Wenn der ursprüngliche Bauauftrag 8.270.000 Euro ausmacht, dann können die unvorhergesehenen, zusätzlich erforderlichen Bauleistungen bis zu 4.135.000 Euro betragen.

Zuschlagskriterien

Zur verstärkten Einbindung regionaler Unternehmen entscheidet sich die Gemeinde für die Anwendung des Bestbieterprinzips. Neben dem Preis, der in der Gewichtung reduziert berücksichtigt wird, werden qualitätsbezogene sowie leistungsbezogene Zuschlagskriterien festgelegt, die eine gesamthafte Beurteilung des wirtschaftlich günstigsten Angebots ermöglichen.

Vergabe des Gewerkes Heizungs- und Lüftungstechniker

Im Rahmen dieses Zuschlagskriteriums wird die Reaktionszeit für Störungsbehebungen und Reparaturen während der Leistungs- bzw. Wartungsdauer bewertet. Maßgeblich ist die zeitliche Verfügbarkeit zur Wiederherstellung der Funktionsfähigkeit, wobei aufgrund der Abhängigkeit der angeschlossenen öffentlichen Gebäude eine möglichst kurze Reaktionszeit als besonders vergaberelevant angesehen wird. Dabei wird neben der Zeit auch das dahinterstehende Konzept bewertet, wie die Reaktionszeit auch im Falle ungewöhnlicher Ereignisse (z.B.

Naturkatastrophen etc.) eingehalten werden kann. Gewichtung dieses Zuschlagskriteriums: 40 % [Gewichtung Preis: 60 %]

Vergabe des Gewerkes Baumeister

Zuschlagskriterium „Umweltgerechtigkeit des Transports“: Es werden dabei die Emissionswerte der eingesetzten Transportfahrzeuge bewertet und diesen eine relativ hohe Gewichtung zugeordnet. Gewichtung dieses Zuschlagskriteriums 5 % [Gewichtung Preis: 95 %]

- CO₂-Emission mg/km – entsprechend/< Euro VI Grenzwert – 1 Punkt
- CO₂-Emission mg/km – 10% unter Euro VI Grenzwert – 1,5 Punkte
- Stickstoffoxide, NMHC, Partikel – entsprechend/< Euro VI Grenzwerten – 1 Punkt
- Stickstoffoxide, NMHC, Partikel – 10% unter Euro VI Grenzwerten – 1,5 Punkte
- (Anmerkung: Technische Prüfung der Beispieldaten erforderlich)

Tipps für die Praxis:

Zur Sicherstellung der tatsächlichen Einhaltung der im Angebot zugesagten Zuschlagskriterien wird vorgesehen, dass die Nichterfüllung bzw. Nichteinhaltung der vereinbarten Reaktionszeiten sowie der maximal zulässigen Emissionswerte im Rahmen der Vertragsdurchführung vertraglich sanktioniert wird. Dies erfolgt insbesondere durch die Vereinbarung von Vertragsstrafen (Pönalen), um die Verbindlichkeit der angebotenen Leistungszusagen sicherzustellen.

Leistungskriterien:

Zuschlagskriterien können auch in Form von verbindlichen Leistungskriterien in die Leistungsbeschreibung integriert werden. In diesem Fall werden bestimmte Mindestanforderungen, etwa hinsichtlich maximal zulässiger Reaktionszeiten bei Störungsbehebungen während der Wartungs- bzw. Leistungsdauer sowie hinsichtlich maximaler Emissionswerte, als zwingend einzuhaltende technische Spezifikationen festgelegt.

Weitere Anwendungsmöglichkeiten:

Die genannten Zuschlags- und Leistungskriterien sind insbesondere in jenen Beschaffungsbereichen zweckmäßig, in denen eine hohe Verfügbarkeit, kurze Reaktionszeiten oder umweltbezogene Leistungsparameter von wesentlicher Bedeutung sind. Dies betrifft insbesondere folgende Leistungsbereiche:

- Wartungsleistungen über reine Fernwartung hinaus, insbesondere im IT-Bereich (z.B. Krankenhäuser, Pflege- und Geriatrieeinrichtungen), bei Versorgungssystemen (Trinkwasserversorgung, Abwasserreinigung) sowie im Bereich der Energieversorgung (z.B. Verkehrsleitsysteme, Straßenbeleuchtung)
- Lieferaufträgen mit hoher Versorgungskritikalität (z.B. Arzneimittellieferungen an Krankenhäuser, Frischwarenlieferungen an Schulen und Kinderbetreuungseinrichtungen)
- Dienstleistungen mit zeitkritischer Reaktionsanforderung (z.B. Winterdienst, Bewachungsleistungen)
- Transportleistungen mit erhöhten Anforderungen an Umwelt- und Emissionsstandards
- Rohstofflieferungen (z. B. für Biomasseanlagen)
- Abtransportleistungen von Aushub- oder Abfallmaterialien (z.B. bei Baggerungen oder Bauprojekten)
- regelmäßigen Lieferleistungen (z.B. Frischwaren-, Treibstoff- oder Betriebsstofflieferungen)
- wiederkehrend zu erbringenden Dienstleistungen mit hoher Frequenz (z.B. Reinigungs- oder Bewachungsleistungen)

Praxisbeispiel 2: Errichtung eines Feuerwehrhauses im Unterschwellenbereich

Eine Gemeinde hat beschlossen, ein neues Feuerwehrhaus zu errichten. Kosten ca. 3,69 Mio. Euro ohne USt.

Kurzbeschreibung: Die Gemeinde schreibt gewerkswise aus und achtet bei der Ausgestaltung der Vergabeverfahren darauf, dass auch regionale Unternehmen teilnehmen können; dies durch die Aufnahme von Sozialkriterien in die Ausschreibung. Weiters wird die kurzfristige örtliche Verfügbarkeit bewertet (bzw. in der Leistungsbeschreibung/im Vertrag entsprechende Leistungskriterien vorgeschrieben).

Gewerkswise Vergabe – Losregelung

Die Gemeinde wird, insbesondere zur Unterstützung kleiner und mittlerer Unternehmen der Region, das Bauvorhaben als gewerkswise Vergabe (Fachlose) durchführen:

Errichtung Feuerwehrhaus	
Baumeister	EUR 2.100.000,-
Heizungs- und Lüftungstechniker	EUR 700.000,-
Elektroinstallationen	EUR 120.000,-
Dachdecker und Spengler	EUR 700.000,-
Zimmermann	EUR 70.000,-
Geschätzter Gesamtauftragswert	EUR 3.690.000,- (<5.404.000,-)

Erster Schritt:

Zunächst ist zu prüfen, ob der geschätzte Gesamtwert aller für dieses Bauvorhaben erforderlichen Lose (Gewerke) den Wert von 5.404.000 Euro ohne USt (Grenze für Vergabeverfahren im EU-Oberschwellenbereich) übersteigt. Im gegenständlichen Fall erreicht der geschätzte Auftragswert mit insgesamt 3,69 Mio. Euro ohne USt diesen Schwellenwert nicht.

Folge

Aufgrund des Nichterreichens des Schwellenwertes für Vergabeverfahren im Oberschwellenbereich gelten im Rahmen des gegenständlichen Bauvorhabens die Bestimmungen des BVergG für die Vergabe von Bauaufträgen im Unterschwellenbereich (d.h. etwa, dass eine Pflicht zur EU-weiten Bekanntmachung nur bei grenzüberschreitendem Interesse besteht) für die Vergabe aller Lose.

Zweiter Schritt

In weiterer Folge hat die Gemeinde als Auftraggeberin im gegenständlichen Verfahren zu prüfen, welche Verfahrensart für das jeweilige Los (Gewerk) zur Anwendung gelangen kann. Als geschätzter Auftragswert des jeweiligen Loses gilt der jeweilige Wert des Gewerks. Es kommen daher folgende Vergabefahren in Frage:

- a. Alle Gewerke: Offenes Verfahren, nicht offenes Verfahren mit vorheriger Bekanntmachung und Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung mit mindestens drei Unternehmen.
- b. Alle Gewerke außer Baumeister: Auch nicht offenes Verfahren ohne vorherige Bekanntmachung, wobei die Gemeinde (mindestens) drei – insbesondere klein- und mittelständische – Unternehmen aus der Region zur Angebotsabgabe einladen darf.
- c. Gewerke Zimmermann, Dachdecker, Elektroinstallateur, Spengler: Auch Direktvergabe, d.h. Vergabe an ein Unternehmen aus der Region ohne Durchführung eines Vergabeverfahrens.

Tipps für die Praxis: Falls bei der Bauausführung ein Bedarf nach zusätzlichen, für die Gemeinde trotz sorgfältiger Planung unvorhergesehenen Bauleistungen hervorkommen sollte, kann die Gemeinde diese zusätzlichen Bauleistungen bis zu einem Auftragswert von maximal 50% des ursprünglichen Bauauftrages an dasselbe Unternehmen, das bereits den ursprünglichen Bauauftrag ausgeführt hat, vergeben. Wenn der ursprüngliche Bauauftrag 3,69 Mio. Euro ausmacht, dann können die unvorhergesehenen, zusätzlich erforderlichen Bauleistungen bis zu 1,845 Mio. Euro betragen.

Zuschlagskriterien

Zur stärkeren Förderung regionaler Unternehmen setzt die Gemeinde neben einer sinnvollen Gliederung des Auftrags in mehrere Lose auf das Bestbieterprinzip, bei dem nicht ausschließlich der Preis, sondern auch geeignete Zuschlagskriterien entsprechend gewichtet werden.

Vergabe des Gewerks Dachdecker und Spengler

Qualitatives Zuschlagskriterium 1 „Beschäftigung von älteren Arbeitnehmer:innen“: Es wird die Beschäftigung von Personen über dem 50. Lebensjahr bewertet:

- Gewichtung 10 % [Gewichtung Preis: 90 %]
- Bewertet wird die Anzahl der Personen über dem 50. Lebensjahr, die im Rahmen der Auftragsausführung zum Einsatz kommen werden.
- Mehr als 1 Person: 10 Punkte
- 1 Person: 5 Punkte. Anmerkung: Die Häufigkeit von Personen über dem 50. Lebensjahr kann je nach Gewerk unterschiedlich sein.

Qualitatives Zuschlagskriterium 2 „Beschäftigung von Lehrlingen“: Es wird die (prozentuelle) Beschäftigung von Personen bewertet, die sich noch in einem entsprechenden Lehrlingsverhältnis befinden:

- Gewichtung 10 % [Gewichtung Preis: 90 %]
- Bewertet wird die (prozentuelle) Anzahl der Lehrlinge, die bei der Auftragsausführung zum Einsatz kommen werden.
- Mehr als 20 %: 10 Punkte
- 10% bis 20 %: 5 Punkte

Vergabe des Gewerks Baumeister

Zuschlagskriterium „Reaktionszeit“: Es wird die Reaktionszeit, innerhalb derer der Bieter auf der Baustelle vor Ort sein kann, bewertet. Es darf keine ortsfeste Büroeinrichtung verlangt werden.

- Gewichtung 6 % [Gewichtung Preis: 94 %]
- Bewertet wird die Verfügbarkeit des Schlüsselpersonals des Auftragnehmers (z.B. Projektleiter oder Projektleiter-Stellvertreter) vor Ort auf der Baustelle.
- Verfügbarkeit binnen 180 min: 2 Punkte
- Verfügbarkeit binnen 120 min: 4 Punkte
- Verfügbarkeit binnen 60 min: 6 Punkte

Anmerkung

Damit die Bieter die im Angebot zugesagten Zuschlagskriterien nicht nur versprechen, sondern im Rahmen der Auftragsdurchführung auch tatsächlich umsetzen, empfiehlt es sich, z.B. die Nichteinhaltung der zugesagten Beschäftigung von Personen im Lehrlingsverhältnis durch Vertragsstrafen zu ahnden.

Leistungskriterien

Die Zuschlagskriterien können zudem in die Leistungsbeschreibung integriert und als Leistungskriterien ausgestaltet werden, indem die Beschäftigung von Personen im Lehrlingsverhältnis sowie die Reaktionszeit als verbindliche Mindestanforderungen festgelegt werden.

Weitere Anwendungsmöglichkeiten

Die angeführten Zuschlags- und Leistungskriterien können insbesondere bei der Vergabe der folgenden Gewerke und Aufträge berücksichtigt werden:

Sozialkriterien

Grundsätzlich in sämtlichen Gewerken, insbesondere aber in Gewerken, für welche Lehrberufe (z.B. Dachdecker, Elektroinstallateur, Baumeister) oder sonstige Ausbildungsverhältnisse (Lehrgänge, Studien) vorgesehen sind.

Reaktionszeit

Dieses Zuschlagskriterium ist nur dann zulässig, wenn eine kurzfristige Verfügbarkeit sachlich gerechtfertigt ist, etwa, weil auf der Baustelle mehrere Gewerke gleichzeitig tätig sind.

**Leidenschaft
Möglichkeiten
Ideen
Entscheidungen
Menschen
Verantwortung
Scheitern
Besser scheitern
Gewinnen**

**Selbstverständlich
selbständig.**