



VERGABE- LEITFADEN

**In 10 SCHRITTEN zur
regionalen Auftragsvergabe –
Berücksichtigung regionaler Stärken
von KMU im Vergabeverfahren**

REGIONALVERGABE ALS BEITRAG ZUR REGIONALITÄT - REGIONALE AUFTRÄGE ALS WICHTIGER FAKTOR FÜR UNSERE HEIMISCHE WIRTSCHAFT



Öffentliche Auftragsvergabe soll von den Kommunen und anderen öffentlichen Auftraggebern als Chance verstanden werden, regionale Betriebe – im Rahmen der gesetzlichen Möglichkeiten – gezielt zu fördern. Diese Möglichkeiten aufzuzeigen und dafür zu werben, diese Spielräume zum Wohle der regionalen Unternehmen und damit der gesamten Region zu nützen, ist das klare Ziel der Wirtschaftskammer Vorarlberg und des Landes Vorarlberg.

Mit diesem Vergabeleitfaden - In 10 Schritten zur regionalen Auftragsvergabe - soll parallel zum „Handbuch zur Regionalvergabe“ ein erster kurzer Überblick über das Vergabewesen gegeben und die Chancen und Möglichkeiten für eine regionale Vergabe aufgezeigt werden. Das Handbuch behandelt alle relevanten Themenfelder von der E-Vergabe bis zum Online-Wegweiser www.vergaberatgeber.at detaillierter. Neue und bewährte Praxisbeispiele runden das Angebot ab.

Nutzen wir gemeinsam die vorhandenen Chancen und Möglichkeiten im öffentlichen Vergabewesen - ganz im Sinne der Regionalität!

Hans Peter Metzler
Präsident der Wirtschaftskammer Vorarlberg

Mag. Marco Tittler
Landesrat

Medieninhaber und Herausgeber:
Wirtschaftskammer Vorarlberg
 Wichnergasse 9, 6800 Feldkirch
 rechtsservice@wkv.at

Erstellt auf Basis des Vergabeleitfadens der Wirtschaftskammer Steiermark (2014) und des von den Kollegen der Wirtschaftskammer Niederösterreich in Zusammenarbeit mit den Vergaberechterspezern der renommierten Kanzlei Schramm Öhler Rechtsanwälte GmbH verfassten Vergabehandbuchs, dies jeweils mit freundlicher Genehmigung.

Unter Mitarbeit des Rechtsservice, Mag. Sebastian Sturn-Knall und Dr. Werner Fellner, der Sparte Gewerbe und Handwerk, Mag. Armin Immler, sowie der Abteilung Wirtschafts- und Technologiepolitik, Mag. Stephanie Reiner.

Broschüren-Layout/Grafik: WKV

Druck: Buchdruckerei Lustenau GmbH, Millennium Park 10, 6890 Lustenau

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck – auch auszugsweise – nur mit Quellenangabe und vorheriger Rücksprache. Trotz sorgfältiger Prüfung sämtlicher Inhalte in dieser Broschüre sind Fehler nicht auszuschließen und die Richtigkeit des Inhaltes daher ohne Gewähr. Eine Haftung der Autoren ist ausgeschlossen.

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung männlicher und weiblicher Sprachformen verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für beiderlei Geschlecht.

Feldkirch, am 3. Jänner 2022

INHALT

I. PRÄAMBEL	7
Wie betont man den regionalen Aspekt in öffentlichen Ausschreibungen?	7
II. 10 SCHRITTE ZUR REGIONALEN AUFTRAGSVERGABE	8
Schritt 1: Wahl des Verfahrens (Losregelung).....	8
Schritt 2: Die Lostrennung nach Gewerken – Regionale Losteilung	8
Große und kleine Losregelung	9
Losregelung bei Bauaufträgen.....	9
Losregelung bei Liefer- und Dienstleistungsaufträgen.....	10
Schritt 3: Verschicken von Informationen über eine Ausschreibung an Unternehmen vor Ort	11
Schritt 4: Bildung und Zulassung von Bietergemeinschaften.....	11
Schritt 5: Zulassung und Förderung von Subunternehmern	12
Schritt 6: Eignungskriterien – Ausrichtung nach der Leistungsfähigkeit von KMU	12
Schritt 7: Zulassung von Alternativangeboten – Förderung von Innovation	13
Schritt 8: Das Bestangebotsprinzip – Berücksichtigung des „KMU-Status“ in Zuschlagskriterien	13
Schritt 9: Rahmenvereinbarung mit mehreren (kleineren) regionalen Anbietern	14
Schritt 10: Unterlagen abrufen	14

III. AKTUELLE SCHWELLENWERTE	15
Österreichische Schwellenwerteverordnung verlängert bis 31.12.2022	15
NEUE höhere EU-Schwellenwerte seit 1.1.2022	15
IV. PRAXISBEISPIELE	16
1. Errichtung eines Schulzentrums mit Photovoltaikanlage im Oberschwellenbereich...	16
2. Errichtung eines Kindergartens im Unterschwellenbereich.....	19
V. SONSTIGES	22

I. PRÄAMBEL

Wie betont man den regionalen Aspekt in öffentlichen Ausschreibungen?

Öffentliche Aufträge haben österreichweit zuletzt ein Volumen von rund 61 Milliarden Euro im Jahr ausgemacht. Für die heimische Wirtschaft sind öffentliche Aufträge damit ein ganz wesentlicher Faktor.

Zugleich sind 99,3 % der Vorarlberger Unternehmen kleinere und mittlere Betriebe. Diese Unternehmen sind für die Lebensqualität in den Regionen unverzichtbar und auch durchaus oft in öffentliche Beschaffungsvorgänge – gerade auch von Gemeinden – eingebunden. Die Tendenz zu zentralisierten Beschaffungen und die zunehmende Komplexität des Vergaberechts sind aber Hemmschwellen für öffentliche Auftraggeber, die aus regionalpolitischen Überlegungen geschaffenen Möglichkeiten zur Unterstützung der Regionalwirtschaft im Vergabewesen noch stärker zu nutzen.

Mit diesem Vergabeleitfaden will die Wirtschaftskammer Vorarlberg diesen Hemmschwellen entgegenreten. Vor allem Gemeinden, aber auch anderen regionalen Auftraggebern, wird so ein erster Wegweiser 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 Berechnungen der KMU Forschung Austria ergeben, dass eine Million zusätzlichen Auftragsvolumens der öffentlichen Hand – z. B. im Gewerbe und Handwerk – für die betroffene Region Folgendes bewirkt:

- » Die Schaffung von rd. 10 Arbeitsplätzen, davon in etwa 1 Ausbildungsplatz (Lehrstelle);
- » Kommunalabgaben in Höhe von rd. € 7.300;
- » Eine Erhöhung der regionalen Kaufkraft um € 200.000;
- » An weiteren, den Regionen und Kommunen indirekt (z. B. über den Finanzausgleich) zugutekommenden Effekten sind zu nennen: Personenabhängige Steuern und Abgaben sowie Ertragssteuern, je nach Branche in Höhe von zumindest € 100.000 bis € 300.000 pro Jahr.

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.

Tipp: Die Gemeinde trägt als Bauherr die Verantwortung für die Gestaltung ihrer Projekte. Selbst wenn man Berater mit der Abwicklung der formalen Vorschriften betraut, kann man dem Dienstleistungserbringer Vorgaben wie etwa besondere Berücksichtigung der regionalen Betriebe bei öffentlichen Ausschreibungen im Rahmen der gesetzlichen Möglichkeiten auferlegen.

ACHTUNG:

Sämtliche nachstehenden Ausführungen und Paragrafenangaben in diesem Leitfaden beziehen sich, sofern nicht ausdrücklich anderes angegeben ist, auf das Bundesvergabegesetz 2018 - BVergG 2018, BGBl. I Nr. 65/2018, in der zum Zeitpunkt der Herausgabe dieses Leitfadens geltenden Fassung (im Folgenden kurz „BVergG“).

Die nachfolgenden Ausführungen beziehen sich grundsätzlich auf die „klassische“ Auftragsvergabe öffentlicher Auftraggeber und beispielsweise u.a. nicht auf Sektorenauftraggeber. Bei Vergaben in den so genannten Sektoren im Bereich Gas, Wärme, Elektrizität, Wasser, Verkehrsleistungen, Postdienste, u.a. können andere Regeln gelten. Dasselbe gilt für die Vergaben von Konzessionen.

Sämtliche im Leitfaden angegebenen Wertgrenzen bemessen sich ohne Umsatzsteuer!

II. 10 SCHRITTE ZUR REGIONALEN AUFTRAGSVERGABE

Schritt 1: Wahl des Verfahrens (Losregelung)

Besonders bei großen Aufträgen, die in einem Stück vergeben werden, tut sich die regionale Wirtschaft schwer. Deshalb ist die Loseiteilung (= die Unterteilung einer Leistung in Teilleistungen bzw. die Unterteilung von Leistungen in Teillose) in der Praxis eine sinnvolle und wirtschaftlich vorteilhafte Möglichkeit für die regionale Wirtschaft.

Sowohl die europäischen Vergaberichtlinien als auch das nationale BVergG lassen die Vergabe von Aufträgen in Form von Losen zu. Die Vergabe einer Gesamtleistung in Losen erleichtert KMU den Zugang zu öffentlichen Aufträgen in quantitativer wie auch in qualitativer Hinsicht.

Durch kleinere Volumen kann der Auftraggeber auch regionale KMU ansprechen. Für den Auftraggeber sind erleichterte, auf regionale Aufträge passende Verfahrensarten von Vorteil: Er erhält vielfältige Angebote und gibt gleichzeitig der örtlichen Wirtschaft eine faire Chance, an regionalen Projekten mitzuwirken. Der Umfang der Lose sollte sich daher auch an den Produktionskapazitäten von KMU orientieren.

Schritt 2: Die Lostrennung nach Gewerken – Regionale Loseiteilung

Die Leistungen eines Vorhabens können gemäß § 28 Abs. 1 BVergG gemeinsam oder getrennt vergeben werden (Gesamt- oder Losevergabe). Eine getrennte Vergabe in Losen kann dabei in örtlicher oder zeitlicher Hinsicht, nach Menge und Art der Leistung oder im Hinblick auf Leistungen verschiedener Gewerbe oder Fachrichtungen erfolgen. Für die Gesamt- oder Losevergabe sind wirtschaftliche oder technische Gesichtspunkte, wie z.B. die Notwendigkeit einer einheitlichen Ausführung und einer eindeutigen Gewährleistung, maßgebend.

In der Praxis gängig ist die Aufsplittung einer großen Ausschreibung in Gewerke (= „Fachlose“). Dadurch bekommt der Bieter die Gelegenheit, nur bei einzelnen Losen mitzubieten. Weil das Unternehmen von vornherein nicht von großen Aufträgen ausgeschlossen ist, sondern die Gelegenheit hat, innerhalb seines Geschäftsfeldes – seines Gewerks – mitzubieten, ergibt sich automatisch eine KMU freundlichere Ausschreibungspraxis. Die Lostrennung nach Gewerken ist vor allem im Baubereich von Bedeutung: Hier versteht man darunter die Möglichkeit des Auftraggebers, die Ausschreibung nach handwerklichen Aspekten zu unterteilen – also den gewerblichen Tätigkeiten, die im Rahmen eines Bauvorhabens anfallen. Im Unterschwellenbereich ist für Baulose festgelegt, dass der Wert des einzelnen Gewerkes für die Wahl des Vergabeverfahrens ausschlaggebend ist und als Auftragswert gilt. So kann z. B. ein Gewerk, dessen geschätzter Auftragswert unter € 100.000 liegt, u.a. auch im Wege eines Verhandlungsverfahrens ohne vorherige Bekanntmachung oder auch im Wege einer Direktvergabe vergeben werden.

Bei Dienstleistungen ist eine Trennung nach „Gewerken“ ebenfalls vorstellbar – zum Beispiel könnte man einen Marketingauftrag in „Werbekonzept“ und „Druckauftrag“ trennen. **Achtung:** Hier besteht aber ein großer Unterschied zwischen Liefer- und Dienstleistungen einerseits und dem Baubereich andererseits: Im Baubereich ist – wie bereits ausgeführt – im Unterschwellenbereich nur der Wert des jeweiligen Loses ausschlaggebend für die Wahl der zulässigen Verfahrensart. Liegt die Vergabe eines Liefer- bzw. Dienstleistungsauftrages unter dem Schwellenwert von € 215.000 gemäß der Schwellenwerte-VO der EU¹ (bis 31.12.2021 noch € 214.000), dürfen Auftragsteile unter einem Wert von € 50.000 nur solange direkt vergeben werden, als die Summe der Direktvergaben nicht mehr als 50 % des Gesamtauftragswertes ausmacht.

¹ DELEGIERTE VERORDNUNG (EU) 2021/1952 DER KOMMISSION vom 10. November 2021 zur Änderung der Richtlinie 2014/24/EU des Europäischen Parlaments und des Rates im Hinblick auf die Schwellenwerte für die Vergabe öffentlicher Liefer-, Dienstleistungs- und Bauaufträge sowie für Wettbewerbe.

Ebenfalls sehr gebräuchlich ist eine Teilung der Leistung in Regionen. Dies kann vorwiegend bei Lieferaufträgen angewendet werden. Z.B. kann die Belieferung von mehreren Abnahmestellen in regionalen Losen erfolgen. Hier wird der Gesamtauftrag für eine Leistung nicht nach Gewerken etc. geteilt, sondern nach Regionen oder Gebieten, die es zu beliefern bzw. für die es Dienstleistungen zu erbringen gilt. Die jeweilige Losgröße und der Auftragswert bestimmen sich nach der zu beliefernden Region.

Große und kleine Losregelung

Bauaufträge sowie Liefer- und Dienstleistungsaufträge können sowohl im Ober- als auch im Unterschwellenbereich grundsätzlich in mehreren Losen oder separaten Ausschreibungen ausgeschrieben werden. Der Auftragswert - der wesentlich für die Zuordnung in den EU-Ober- oder Unterschwellenbereich ist - berechnet sich dabei immer nach der Summe aller Einzellose bzw. -vergaben. Die sich durch die Lostrennung ergebenden wertmäßig kleineren Lose können dann aber in einem je nach Größe passenden Verfahren vergeben werden:

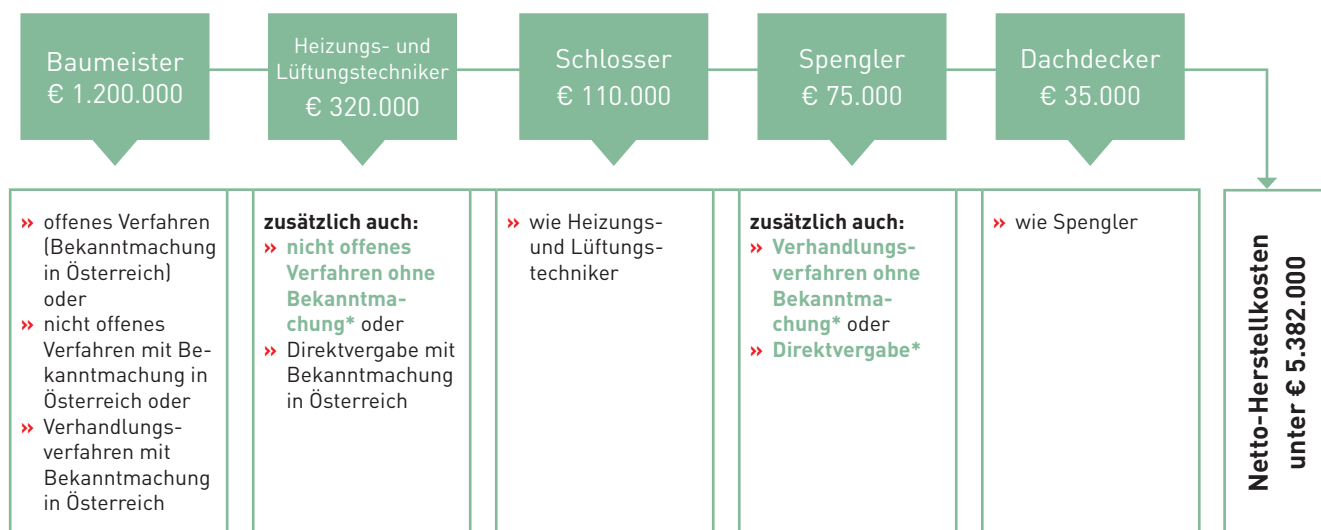
Losregelung bei Bauaufträgen

» Kleine Losregelung:

Erreicht oder übersteigt der zusammengerechnete Wert aller Lose den EU-Schwellenwert von € 5.382.000 gemäß der Schwellenwerte-VO der EU² (bis 31.12.2021 noch € 5.350.000) nicht, so kann jedes Los vergaberechtlich als ein Projekt gesehen werden. Für die Wahl des Vergabeverfahrens ist als geschätzter Auftragswert der Wert des einzelnen Loses heranzuziehen.

Darstellung „Kleine Losregelung“

* = beste Verfahren



Stand: 3. Jänner 2022

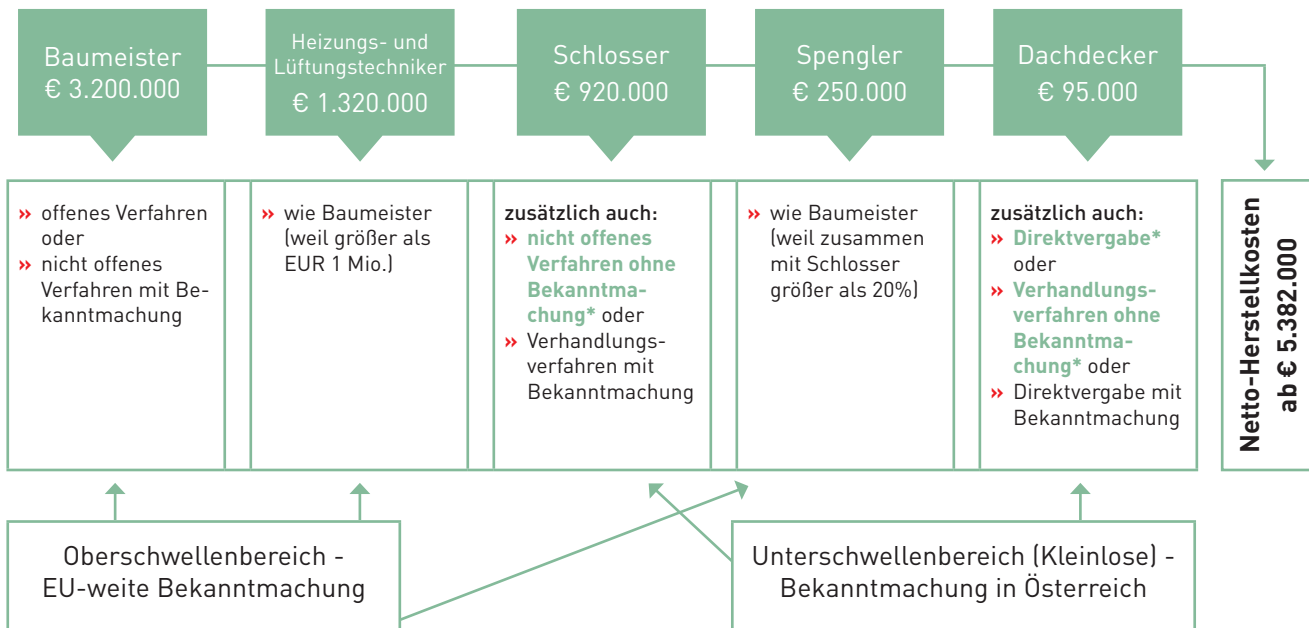
» Große Losregelung:

Auch im Oberschwellenbereich ist es möglich, regional zu vergeben: Es können Kleinlose gebildet werden, die nach den Bestimmungen des Unterschwellenbereiches vergeben werden können, obwohl der Gesamtauftragswert im Oberschwellenbereich liegt. Diesfalls muss ein jedes Kleinlos unter einer Grenze von € 1.000.000 liegen. Besonders kleine Lose können z.B. auch mittels Direktvergabe vergeben werden. Kleinlose dürfen solange gebildet werden, als die 20 % Marke des Gesamtauftragswertes des Vorhabens nicht überschritten ist. Könnten mehr Kleinlose gebildet werden als es die 20 % Grenze zulässt, müssen diese Lose trotzdem nach den Bestimmungen des Oberschwellenbereiches vergeben werden. Für diese dürfen nur Verfahrensarten gewählt werden, die für den Oberschwellenbereich zugelassen sind.

² DELEGIERTE VERORDNUNG (EU) 2021/1952 DER KOMMISSION vom 10. November 2021 zur Änderung der Richtlinie 2014/24/EU des Europäischen Parlaments und des Rates im Hinblick auf die Schwellenwerte für die Vergabe öffentlicher Liefer-, Dienstleistungs- und Bauaufträge sowie für Wettbewerbe.

Darstellung „Große Losregelung“

* = beste Verfahren



Stand: 3. Jänner 2022

Losregelung bei Liefer- und Dienstleistungsaufträgen

» Kleine Losregelung:

Liegt die Vergabe eines Liefer- bzw. Dienstleistungsauftrages unter dem Schwellenwert von € 215.000 gemäß der Schwellenwerte-VO der EU³ (bis 31.12.2021 noch € 214.000), dürfen Auftragsteile unter einem Wert von € 50.000 direkt vergeben werden. Dies aber nur solange die Summe der Direktvergaben nicht mehr als 50 % des Gesamtauftragswertes ausmacht. Würde ein Los unter dem Grenzwert von € 50.000 liegen, aber zur Überschreitung der 50 % Grenze führen, muss eine formelle Ausschreibung durchgeführt werden.

» Große Losregelung:

Auch bei Liefer- und Dienstleistungsaufträgen dürfen im Oberschwellenbereich Kleinlose gebildet werden, wenn der geschätzte Auftragswert jedes Kleinloses weniger als € 80.000 beträgt. Kleinlose dürfen solange gebildet werden, als die 20 % Marke des Gesamtauftragswertes des Vorhabens nicht überschritten ist. Sie dürfen alle nach den Bestimmungen des Unterschwellenbereiches vergeben werden – damit können praktische Verfahrensarten wie ein „nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung“ gewählt werden. Könnten mehr Kleinlose gebildet werden als es die 20 % Grenze zulässt, müssen diese Lose trotzdem nach den Bestimmungen des Oberschwellenbereiches vergeben werden: Es dürfen nur Verfahrensarten gewählt werden, die für den Oberschwellenbereich zugelassen sind.

Das Vergaberecht sieht im Falle der Vergabe einer Gesamtleistung in Losen sohin eine wesentliche Erleichterung für Auftraggeber dahingehend vor, dass bestimmte Lose trotz eines geschätzten Gesamtauftragswertes im Oberschwellenbereich mitunter nach den Bestimmungen des Unterschwellenbereiches, oder dass bestimmte Lose bei einem geschätzten Gesamtauftragswert im Unterschwellenbereich unter Umständen sogar im Wege der Direktvergabe vergeben werden können. Der Auftraggeber hat somit mitunter eine größere Auswahl an (für regionale Aufträge passenderen) Verfahrensarten und kann durch kleinere Volumen auch regionale KMU ansprechen. KMU können bei der allfälligen Anwendung einer Losregelung wiederum von regionalitätsfreundlicheren Verfahrensarten und insofern profitieren, als bei kleineren Teilleistungen das Mindestmaß an Eignungsanforderung mitunter erheblich gesenkt werden kann.

³ DELEGIERTE VERORDNUNG (EU) 2021/1952 DER KOMMISSION vom 10. November 2021 zur Änderung der Richtlinie 2014/24/EU des Europäischen Parlaments und des Rates im Hinblick auf die Schwellenwerte für die Vergabe öffentlicher Liefer-, Dienstleistungs- und Bauaufträge sowie für Wettbewerbe.

3.10 Schritt 3: Verschicken von Informationen über eine Ausschreibung an Unternehmen vor Ort

Sobald der Auftraggeber seine Ausschreibung erstellt und in den vorgeschriebenen Publikationsmedien bekannt gemacht hat, darf er Betriebe vor Ort, die an der Ausschreibung interessiert sein könnten, eine Kurzinformation über die Veröffentlichung zukommen lassen. Dies gilt für alle Verfahrensarten, die bekannt gemacht werden müssen (z.B. offenes Verfahren, nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung, Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung oder Direktvergabe mit Bekanntmachung).

Diese Kurzinformationen können etwa folgende Angaben beinhalten:

- » Veröffentlichungsdatum und Veröffentlichungsmedium
- » spätester Angebotsabgabetermin (bei zweistufigen Verfahren Abgabefrist für den Teilnahmeantrag)
- » zuständiger Ansprechpartner
- » Downloadanleitung bei online erhältlichen Ausschreibungsunterlagen
- » Bestandteile der Ausschreibungsunterlagen (Allgemeine Bedingungen, Datenblätter, Leistungsverzeichnis)
- » bei einer E-Vergabe den Hinweis, dass man sich als Unternehmer rechtzeitig um eine sichere elektronische Signatur kümmern muss

Der regionale Auftraggeber kann durch die Aussendung dieser Kurzinformation an Unternehmen vor Ort rechtskonform über die erfolgte Bekanntmachung informieren, damit diese die Angebotsfrist nicht versäumen und sich an der Ausschreibung beteiligen können. Bei der Informationsaussendung handelt es sich um eine wirkungsvolle Fördermöglichkeit von regionalen Anbietern.

ACHTUNG:

Die Aussendung einer Kurzinformation ist immer erst nach der Veröffentlichung der Bekanntmachung in den entsprechenden Publikationsmedien zulässig!

4.10 Schritt 4: Bildung und Zulassung von Bietergemeinschaften

Die Bietergemeinschaft ist ein Zusammenschluss mehrerer Unternehmen zum Zweck des Einreichens eines gemeinsamen Angebotes. Bietergemeinschaften ermöglichen es insbesondere kleineren Unternehmen, an „großen Ausschreibungen“ mit hohen Eignungsanforderungen teilzunehmen. Wesentlicher Vorteil der Bildung einer Bietergemeinschaft ist es nämlich, dass die technische, wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit aller Mitglieder dieser Bietergemeinschaft addiert wird.

Zu beachten ist, dass jedes Mitglied einer Bietergemeinschaft zuverlässig und für den ihm konkret zufallenden Leistungsteil befugt sein muss. Jeder Teilnehmer der Bietergemeinschaft muss die Eignung nur für den Leistungsteil haben, den er übernehmen soll! Der Auftraggeber sollte die Bildung von Bietergemeinschaften immer zulassen. Das ist für KMU nicht nur sinnvoll, sondern auch wichtig:

1. Gerade Jungunternehmen ist es durch die in der Ausschreibung geforderten Referenzprojekte und Mindestumsätze nicht möglich, Fuß am Markt zu fassen. In einer Bietergemeinschaft hat ein Unternehmen die Chance, für seine weitere Geschäftstätigkeit wertvolle Referenzen zu erwerben.
2. Können KMU in einer Ausschreibung geforderte Kapazitäten alleine nicht erfüllen, muss das für sie nicht das Ende der Ausschreibung bedeuten: Ein Zusammenschluss mit anderen Unternehmen in einer Bietergemeinschaft ermöglicht ihnen dennoch die Teilnahme.

Um KMU zu einer Teilnahme an Vergabeverfahren zu ermutigen, sind öffentliche Auftraggeber daher gefordert, den Markt entsprechend vorzubereiten und bereits in der Bekanntmachung auf die Möglichkeit der Bildung von Bietergemeinschaften verstärkt hinzuweisen!

Die Zusammenfindung in Bietergemeinschaften kann einige Zeit in Anspruch nehmen. Darauf sollte der Auftraggeber mit einer großzügigeren Angebotsfrist reagieren.

5.10 Schritt 5: Zulassung und Förderung von Subunternehmern

Sehr große Leistungen wie z. B. der Bau eines Tunnels oder eines Krankenhauses, verlangen Bietern enorme Kapazitäten ab. Für regionale KMU ist es wenig vielversprechend, bei so einer Ausschreibung ein Angebot zu legen. Deshalb ist es bei sehr großen und gleichzeitig technisch komplexen Aufträgen üblich, den Auftrag als Generalunternehmensleistung auszuschreiben. Doch auch regionale KMU können von solchen Ausschreibungen profitieren:

Für die Erfüllung der Leistung braucht das Generalunternehmen Subunternehmer und Lieferanten, die ihm die eine oder andere Leistung „abnehmen“. Zur Auftragerfüllung muss das Generalunternehmen auf regionale Strukturen zurückgreifen können (z. B. Arbeitnehmerquartiere vor Ort, Versorgung mit Lebensmitteln, Nutzung örtlicher Lagerhallen und Transportleistungen). Regionale KMU können dem Generalunternehmen außerdem Nischen- und Spezialprodukte bieten.

Der öffentliche Auftraggeber kann regionale KMU bei großen Ausschreibungen folgendermaßen unterstützen:

- » indem er der Ausschreibung ein Verzeichnis interessierter örtlicher Unternehmen samt deren Leistungsangebot beilegt
- » indem er potenzielle regionale Subunternehmer anregt, ihre Leistung dem Generalunternehmen anzubieten
- » indem er in seinen Ausschreibungsunterlagen festhält, dass Subunternehmer keine ungünstigeren Konditionen auferlegt werden dürfen, als der Auftraggeber selbst vorschreibt
- » indem er vorsieht, dass ein bestimmter Prozentsatz der Gesamtleistung an Subunternehmer vergeben werden muss.

6.10 Schritt 6: Eignungskriterien – Ausrichtung nach der Leistungsfähigkeit von KMU

Eine wichtige Vorgabe im Vergaberecht ist, Aufträge nur an befugte, leistungsfähige und zuverlässige Betriebe zu vergeben. Die Eignungskriterien sollen diesen Grundsatz sicherstellen. Sie sollen außerdem abbilden, ob der Auftrag vom Unternehmen auch tatsächlich umgesetzt werden kann.

In Ausschreibungen, die einen regionalen Bezug haben, können Mindestanforderungen formuliert werden, die von örtlichen Bietern leichter erfüllbar sind als von überregionalen.

Um einen breiten Teilnehmerkreis zu haben und KMU-freundlich zu vergeben, sollte der Auftraggeber sich an der Leistungsfähigkeit eines durchschnittlichen KMU orientieren:

Selbst wenn eine Ausschreibung nicht in Losen erfolgt, so ist eine Festsetzung von angemessenen Qualifikationsniveaus, das heißt eine Anpassung der Eignungsanforderungen an die Kapazitäten von KMU in den Teilnahme- bzw. Ausschreibungsbedingungen sowohl aus gemeinschaftsrechtlicher Sicht als auch auf nationaler Gesetzesebene zulässig.

7.10 Schritt 7: Zulassung von Alternativangeboten – Förderung von Innovation

Gerade auch im Bereich der klein- und mittelbetrieblichen Unternehmensstrukturen werden oft Nischenprodukte und -dienstleistungen entwickelt, die von einem hohen Innovationsgedanken geprägt sind. Im Allgemeinen ist sogar davon auszugehen, dass gerade neue („junge“) Unternehmer versuchen sollten, sich mit innovativen Produkten (Konzepten, Entwürfen, Planungen) am Markt zu etablieren.

Die umfangreichsten Möglichkeiten, im Vergabewesen innovationsfördernd zu wirken, werden am ehesten folgenden Bereichen zugesprochen:

- » getrennte Vergabe von Planung und Ausführung;
- » Vergabe von „geistigen Dienstleistungen“;
- » Durchführung von „Wettbewerben“.

Eine funktionale Leistungsbeschreibung und/oder die Zulassung von Alternativangeboten sind dabei die klassischen innovationsbeeinflussenden Vergabeinstrumente.

Der Auftraggeber hat in der Ausschreibung ausdrücklich anzugeben, ob und welche Art von Alternativangeboten zugelassen sind. Falls er aber keine Angabe über die Zulässigkeit von Alternativangeboten gemacht hat, sind Alternativangebote nicht zugelassen.

Werden in einem Vergabeverfahren Alternativangebote zugelassen, so hat der Auftraggeber in der Ausschreibung aber zwingend jene Mindestanforderungen, die Alternativangebote im Hinblick auf ihre Vergleichbarkeit mit der ausgeschriebenen Leistung erfüllen müssen, zu erläutern und zu bezeichnen, in welcher Art und Weise diese Angebote einzureichen sind.

8.10 Schritt 8: Das Bestangebotsprinzip – Berücksichtigung des „KMU-Status“ in Zuschlagskriterien

Das Vergaberecht kennt zwei Arten von Zuschlagssystemen: das Bestangebots- und das Billigstangebotsprinzip. In weiten Bereichen (z.B. Bauleistungen ab 1 Mio. Euro, oder wenn die Beschreibung der Leistung im Wesentlichen funktional erfolgt, sowie bei Dienstleistungen – insbesondere bei geistigen Dienstleistungen –, die im Verhandlungsverfahren gemäß § 34 Z 2 bis 4 BVergG vergeben werden sollen) ist sogar die verpflichtende Anwendung des Bestangebotsprinzips vorgeschrieben. Auch in den übrigen Fällen sollte der Auftraggeber nach Möglichkeit aber das Bestangebotsprinzip wählen. Während im Billigstangebotsprinzip der Preis das einzige Kriterium ist, nach dem der Zuschlagsempfänger ermittelt wird, gibt es im Bestangebotsprinzip neben dem Preis noch andere die Zuschlagsentscheidung beeinflussende Kriterien.

Um KMU in regionaler Nähe des Auftraggebers zu fördern, empfiehlt sich (wo möglich und zulässig), die Dauer von Reaktionszeiten im Zusammenhang mit der Leistungserbringung (Wartungsleistungen, Fehlerbehebungen etc., die aufgrund der Abhängigkeit der angeschlossenen öffentlichen Gebäude so kurz als möglich sein soll) als ein mögliches Zuschlagskriterium zu bewerten. Nicht zulässig wäre eine Festlegung, dass der Bieter eine Vor-Ort-Präsenz nachzuweisen hat, oder dass sich sein Unternehmen bzw. eine seiner Filialen in einem Umkreis von maximal **x Km** zum Ort der Leistungserbringung zu befinden hat.

9.10 Schritt 9: Rahmenvereinbarung mit mehreren (kleineren) regionalen Anbietern

Eine Rahmenvereinbarung ist eine Vereinbarung ohne Abnahmeverpflichtung für den Auftraggeber. Der Auftraggeber kann sie mit einem oder mehreren Unternehmen abschließen.

Die Auswahl der Betriebe erfolgt im offenen Verfahren, nicht offenen Verfahren mit Bekanntmachung oder im Verhandlungsverfahren. Die Laufzeit einer Rahmenvereinbarung darf vier Jahre nicht überschreiten. Sofern dies ausnahmsweise sachlich gerechtfertigt werden kann, darf eine längere Laufzeit vorgesehen werden.

Der Vorteil der Rahmenvereinbarung ist, dass ein größeres Beschaffungsvolumen über einen längeren Zeitraum hinweg in kleinen Teilen abgerufen werden kann. Damit eignet sie sich sehr gut für wiederkehrende Leistungen, die in kleinen Mengen vom Auftraggeber immer wieder gebraucht werden. Als Beispiel denkbar wären Lieferverträge für Büromaterialien oder Dienstleistungen wie die witterungsabhängige Schneeräumung und Gebrechensbehebungsleistungen. Ein weiterer Vorteil aus Sicht des Auftraggebers ist, dass er im Einvernehmen mit seinem Auftragnehmer bzw. seinen Auftragnehmern auch Änderungen der Leistungsbeschreibung vereinbaren darf (soweit der Gegenstand der Rahmenvereinbarung nicht wesentlich geändert wird) – und damit z.B. eine Anpassung an geänderte Bedürfnisse des Auftraggebers oder neue Produktentwicklungen ohne Neuausschreibung vornehmen kann. Wesentlich aus Sicht der Bieter ist es, dass der Auftraggeber trotz der fehlenden verbindlichen Abnahmemenge verpflichtet ist, den Bietern für die Zwecke der Angebotspreiskalkulation ein verbindliches Mengengerüst vorzugeben (insbesondere Angabe einer geschätzten Abrufmenge und Preisanpassungen bei geänderten Abrufmengen – z.B. höherer Stückpreis bei geringerer Gesamtabrufmenge).

Der Vorteil für KMU besteht in der Möglichkeit, trotz des hohen Beschaffungsvolumens an einer Ausschreibung teilnehmen zu können. Der Vorteil für den Auftraggeber besteht darin, dass weder eine Abnahme noch eine mengenmäßige Verpflichtung gegeben ist.

Exkurs Rahmenvertrag: Auch Rahmenverträge werden typischerweise für wiederkehrende Leistungen eingesetzt. Der wesentliche Unterschied zur Rahmenvereinbarung besteht im verbindlichen Charakter – der Auftraggeber verpflichtet sich zur Abnahme der ausgeschriebenen Leistung zu festen Konditionen. Sowohl der Umfang der Gesamtleistung als auch der Abrufzeitpunkt stehen während der Ausschreibung noch nicht fest.

Auch beim Rahmenvertrag gilt wie bei der Rahmenvereinbarung, dass der Auftraggeber für die Zwecke der Angebotspreiskalkulation ein verbindliches Mengengerüst vorzugeben hat.

10.10 Schritt 10: Unterlagen abrufen

Wenn Sie noch mehr wissen wollen – kein Problem. Neben dem gegenständlichen Leitfaden finden Sie demnächst auch unser Handbuch zur Regionalvergabe mit Praxisbeispielen auf der Homepage der Wirtschaftskammer Vorarlberg unter: www.wkv.at/vergabe.

III. AKTUELLE SCHWELLENWERTE

Österreichische Schwellenwerteverordnung verlängert bis 31.12.2022

Die Schwellenwerteverordnung wurde bis 31.12.2022 verlängert. Somit bleibt die Direktvergabe an ein Unternehmen bis € 100.000 und das nicht offene Verfahren ohne Bekanntmachung mit drei Unternehmern im Baubereich bis € 1 Mio. weiterhin zulässig.

NEUE höhere EU-Schwellenwerte seit 1.1.2022

Die EU-Schwellenwerte basieren auf den Schwellenwerten des General Procurement Agreement (GPA), die in sog. „Sonderziehungsrechten“ angegeben werden. Dies ist eine künstliche, vom IWF geschaffene Währungseinheit. Da sich deren Kurs zum Euro laufend verändert, werden die EU-Schwellenwerte alle zwei Jahre an die Sonderziehungsrechte angepasst. Eine Anpassung erfolgt abhängig von den Kursveränderungen gegenüber dem Euro entweder nach oben (meistens, so wie es auch dieses Mal erfolgt ist⁴) oder nach unten (seltener der Fall). Die zuletzt nach oben angepassten Schwellenwerte gelten seit dem 1.1.2022.

- » € 5.382.000 für Bauaufträge (alt € 5.350.000)
- » € 5.382.000 für Baukonzessionen (alt € 5.350.000)
- » € 215.000 für Dienstleistungs- und Lieferaufträge sonstiger öffentlicher Auftraggeber (alt € 214.000)
- » € 140.000 für Dienstleistungs- und Lieferaufträge zentraler öffentlicher Auftraggeber (alt € 139.000)
- » € 431.000 für Dienstleistungs- und Lieferaufträge von Sektorenauftraggebern (alt € 428.000)
- » € 431.000 für Dienstleistungs- und Lieferaufträge im Verteidigungsbereich (alt € 428.000)

⁴DELEGIERTE VERORDNUNG (EU) 2021/1952 DER KOMMISSION vom 10. November 2021 zur Änderung der Richtlinie 2014/24/EU des Europäischen Parlaments und des Rates im Hinblick auf die Schwellenwerte für die Vergabe öffentlicher Liefer-, Dienstleistungs- und Bauaufträge sowie für Wettbewerbe; DELEGIERTE VERORDNUNG (EU) 2021/1953 DER KOMMISSION vom 10. November 2021 zur Änderung der Richtlinie 2014/25/EU des Europäischen Parlaments und des Rates im Hinblick auf die Schwellenwerte für Liefer-, Dienstleistungs- und Bauaufträge sowie für Wettbewerbe.

IV. PRAXISBEISPIELE

1. Errichtung eines Schulzentrums mit Photovoltaikanlage im Oberschwellenbereich

Eine Gemeinde will die Errichtung einer neuen Mittelschule mit Photovoltaikanlage vergeben. Bei der Ausschreibung sollen Lebenszykluskosten berücksichtigt werden. Kosten: ca. € 6 Mio. ohne USt.

Kurzbeschreibung: Die Gemeinde schreibt gewerkweise aus, wählt Vergabeverfahren mit Beteiligung regionaler Unternehmer und bewertet die kurze Reaktionszeit für Reparaturen während der Wartungsdauer und die Umweltgerechtigkeit der Transporte. Das Vergabeverfahren wird elektronisch durchgeführt.

TIPP E-Vergabe:

Vergabeverfahren im Oberschwellenbereich sind verpflichtend elektronisch durchzuführen! Prüfen Sie vorab, mit welcher Vergabepattform Ihre Bedürfnisse am besten erfüllt werden können. Liegen keine Erfahrungswerte vor, empfiehlt es sich, für die erste elektronische Vergabe professionelle Unterstützung eines Rechtsanwaltes beizuziehen.

1.1. Gewerkweise Vergabe – Losregelung

Für die einzelnen Gewerke des Bauvorhabens (Baumeister, Heizungs- und Lüftungstechniker, Elektroinstallationen, Spengler, Dachdecker, Zimmermann) wird jeweils ein gesonderter Auftrag (Los) vergeben, da besonders klein- und mittelständische Unternehmen der Region zum Zuge kommen sollen. Dabei geht die Gemeinde folgendermaßen vor:



Erster Schritt: Zunächst stellt die Gemeinde fest, ob der geschätzte Gesamtwert aller für dieses Bauvorhaben erforderlichen Gewerke den Wert von € 5.382.000 ohne USt. gemäß der Schwellenwerte-VO der EU⁵ (bis 31.12.2021 noch € 5.350.000) erreicht oder nicht. Dies ist hier mit geschätzten € 6 Mio. ohne USt. der Fall.

Folge: Es kommen daher auch bei getrennter Vergabe der einzelnen Gewerke, welche für sich allein betrachtet den Schwellenwert nicht erreichen, grundsätzlich die strengeren vergaberechtlichen Bestimmungen für den Oberschwellenbereich – wie etwa die Pflicht zur EU-weiten Bekanntmachung – zur Anwendung.

Zweiter Schritt: Dann prüft die Gemeinde die Losregelung um festzustellen, ob nicht ausnahmsweise Verfahren im Unterschwellenbereich (unterhalb des EU-Schwellenwertes) gewählt werden können. Voraussetzung dafür:

- a. Der geschätzte Auftragswert des einzelnen Gewerks (ohne USt) beträgt weniger als € 1 Mio. und
- b. die Summe der von der Gemeinde dafür ausgewählten Gewerke übersteigt 20 % des Wertes aller Gewerke (Gesamtwert) nicht.

⁵ DELEGIERTE VERORDNUNG (EU) 2021/1952 DER KOMMISSION vom 10. November 2021 zur Änderung der Richtlinie 2014/24/EU des Europäischen Parlaments und des Rates im Hinblick auf die Schwellenwerte für die Vergabe öffentlicher Liefer-, Dienstleistungs- und Bauaufträge sowie für Wettbewerbe.

Vorgehen dabei: Die Gemeinde berechnet, wie viel 20 % des geschätzten Gesamtwertes ausmachen: Dies sind hier € 1,2 Mio. Dann prüft die Gemeinde, welche jener Gewerke, deren geschätzter Auftragswert unter € 1 Mio. liegt, sie im Unterschwellenbereich vergeben kann. Falls die Gemeinde nicht alle dieser „kleinen“ Gewerke unterbringen kann, wählt sie aus, welche „kleinen“ Gewerke von der Ausnahmeregelung profitieren sollen und welche nicht. Die Gemeinde wählt in unserem Beispiel das Gewerk Spengler nicht für die Ausnahmeregelung aus. Auf dieses Gewerk sind daher die strengeren vergaberechtlichen Bestimmungen für den Oberschwellenbereich anzuwenden.

Folge: Die übrigen „kleinen“ Gewerke (Elektroinstallationen, Dachdecker, Zimmermann) können nach den grundsätzlich weniger strengen Bestimmungen für den Unterschwellenbereich (etwa maximal österreichweite Bekanntmachung) vergeben werden.

Dritter Schritt: Nun stellt die Gemeinde fest, wie (nach welcher Verfahrensart) sie die Gewerke vergeben kann.

Gewerke im Oberschwellenbereich: Gewerke Baumeister, Heizungs- und Lüftungstechniker und Spengler kann die Gemeinde grundsätzlich nur in einem offenen Verfahren (ohne zahlenmäßige Teilnehmerbeschränkung) oder in einem nicht offenen Verfahren mit EU-weiter Bekanntmachung mit mindestens fünf Unternehmern vergeben.

Gewerke im Unterschwellenbereich: Für die übrigen Gewerke kommen folgende Verfahren in Frage:

- a. Gewerke Elektroinstallationen, Dachdecker und Zimmermann: Auch Verhandlungsverfahren mit österreichweiter Bekanntmachung mit mindestens drei Unternehmern.
- b. Gewerke Elektroinstallationen, Dachdecker und Zimmermann: Auch Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung
- c. Gewerke Elektroinstallationen, Dachdecker und Zimmermann: Auch nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung, wobei die Gemeinde (mindestens) drei – insbesondere klein- und mittelständische – Unternehmer aus der Region zur Angebotsabgabe einladen darf.
- d. Gewerke Dachdecker und Zimmermann: Auch Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung, wobei die Gemeinde (mindestens) drei – insbesondere klein- und mittelständische – Unternehmer aus der Region zur Angebotsabgabe einladen darf.
- e. Gewerke Dachdecker und Zimmermann (ab 1.1.2023 nur mehr Zimmermann): Auch Direktvergabe, d.h. Vergabe an einen Unternehmer aus der Region ohne Durchführung eines Vergabeverfahrens.

1.2. Zuschlagskriterien

Um die regionalen Unternehmer verstärkt einzubeziehen, wird die Gemeinde das Bestangebotsprinzip wählen und neben einem weniger stark gewichteten Preis geeignete Zuschlagskriterien festlegen:

Vergabe des Gewerkes Heizungs- und Lüftungstechniker

Zuschlagskriterium „Ausfallsicherheit“: Es wird die Reaktionszeit für Reparaturen während der Wartungsdauer bewertet, die aufgrund der Abhängigkeit der angeschlossenen öffentlichen Gebäude so kurz als möglich sein soll. Gewichtung dieses ZK: 3 % [Gewichtung Preis: 97 %] Bewertet wird die zugesagte maximale Zeitdauer zwischen Einlangen der Störungsmeldung beim Auftragnehmer bis zum Einlangen eines qualifizierten Reparaturteams in der Heizungs-/Lüftungsanlage

- » < 60 min = 3 Punkte
- » < 120 min = 2 Punkte
- » < 180 min = 1 Punkte

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 ZK 3 % [Gewichtung Preis: 97 %]

- » Einsatz LKW, der Euro V Grenzwerte erfüllt – 1 Punkt
- » Einsatz LKW, der Euro VI Grenzwerte erfüllt – 2 Punkte
- » Einsatz PKW oder Kleintransporter, der Euro VI Grenzwerte erfüllt – 1 Punkt
- » Einsatz PKW oder Kleintransporter, der besser als Euro VI ist – 2 Punkte
- » Einsatz e-PKW oder e-Kleintransporter bis 3,5 t vollelektrisch (kein Hybrid) – 3 Punkte

(Hinweis: stets technische Prüfung der Beispieldaten erforderlich)

Anmerkung: Um zu verhindern, dass die Bieter nicht nur die Erfüllung der Zuschlagskriterien versprechen, sondern bei Auftragsdurchführung auch tatsächlich einhalten, sollte die Nichteinhaltung der versprochenen Reaktionszeiten bzw. versprochenen maximalen Emissionswerte mit Vertragsstrafen sanktioniert werden.

1.3. Leistungskriterien

Die Zuschlagskriterien können auch als Teil der Leistungsbeschreibung in Form von Leistungskriterien formuliert werden, indem eine bestimmte Mindest-Reaktionszeit für Reparaturen während der Wartungsdauer und maximale Emissionswerte als Mindestanforderungen vorgeschrieben werden.

1.4. Weitere Anwendungsmöglichkeiten

Die genannten Zuschlagskriterien und Leistungskriterien können insbesondere auch bei der Vergabe folgender Gewerke und Aufträge herangezogen werden:

Zuschlagskriterium Ausfallsicherheit: Immer dort, wo rasche Anwesenheit des Auftragnehmers wichtig ist und Ausfälle große Auswirkungen (Kosten, Gefährdung usw.) hätten:

- » Wartung, welche über Fernwartung hinausgeht: IT- Bereich (insbesondere in Krankenhäusern und Geriatriezentren, Kraftwerke), Versorgungssysteme (Trinkwassernetz, Abwasserreinigungsanlage usw.), Stromversorgung (Verkehrsleitanlagen, Straßenbeleuchtung) usw.
- » Lieferaufträge, bei denen die Lieferzuverlässigkeit äußerst wichtig ist (z.B. Medikamente an Krankenhäuser, frische Lebensmittel an Schulen und Kindergärten usw.)
- » Dienstleistungen, wo Reaktionszeit wichtig ist (Schneeräumdienst, Bewachung usw.)

Zuschlagskriterium „Umweltgerechtigkeit der Transporte“: Bei Aufträgen mit hohem Verkehrsanfall:

- » Rohstofflieferungen (Betreiben Biomasseanlage usw.)
- » Abtransport Aushub, Abfall (Ausbaggerung von Teich usw.)
- » Regelmäßige Lieferleistungen (Frischlebensmittellieferungen, Treibstofflieferungen usw.)
- » Dienstleistungsaufträge, die täglich oder zumindest oft erbracht werden (Reinigung, Bewachung usw.)

1.5. Lebenszykluskosten

Lebenszykluskosten können sowohl bei den Zuschlagskriterien, als auch in der Leistungsbeschreibung berücksichtigt werden. Je nach Gewerk und beabsichtigter Nutzung des Gebäudes kann etwa der Einsatz energieeffizienter Baumaterialien, wassersparender Sanitäreinrichtungen oder stromsparender Beleuchtungseinrichtungen vorgeschrieben, oder z.B. auch Zielwerte für den Primärenergieverbrauch vereinbart werden.

2. Errichtung eines Kindergartens im Unterschwellenbereich

Eine Gemeinde hat beschlossen einen neuen Kindergarten zu errichten. Bei der Ausschreibung sollen Lebenszykluskosten berücksichtigt werden. Kosten ca. € 3,9 Mio. ohne USt.

Kurzbeschreibung: Die Gemeinde schreibt gewerksweise aus, wählt Vergabeverfahren mit Beteiligung regionaler Unternehmer und bewertet die Beschäftigung von Personen im Ausbildungsverhältnis und die kurzfristige örtliche Verfügbarkeit (bzw. schreibt entsprechende Leistungskriterien vor).

Extratipp: Lebenszykluskosten von Anfang an einzuplanen kann viel Geld sparen. Schon bei der Planung des Projekts, und jedenfalls bei der Erstellung der Ausschreibungsunterlagen sind nicht nur Bau- und Beschaffungskosten, sondern auch Folgekosten (z.B. Betriebskosten, zu erwartende Sanierungskosten, Abrisskosten) zu berücksichtigen. Dies macht die Planung aufwendiger, ermöglicht langfristig aber erhebliche Einsparungen. Ein bei der Errichtung teureres Bauelement kann unter Berücksichtigung der Betriebskosten die günstigere Lösung sein.

2.1. Gewerksweise Vergabe – Losregelung



Die Gemeinde wird die einzelnen Gewerke des Bauvorhabens (Baumeister, Heizung- und Lüftungstechniker, Elektroinstallationen, Spengler, Dachdecker, Zimmermann) jeweils in einem gesonderten Auftrag (Los) vergeben, um besonders klein- und mittelständische Unternehmen der Regionen erreichen zu können:

Erster Schritt: Zunächst stellt die Gemeinde fest, ob der geschätzte Gesamtwert aller für dieses Bauvorhaben erforderlichen Gewerke den Wert von € 5.382.000 ohne USt. gemäß der Schwellenwerte-VO der EU⁶ (bis 31.12.2021 zuletzt noch € 5.350.000) erreicht oder nicht. Dies ist hier mit geschätzten € 3,9 Mio. ohne USt. nicht der Fall.

Folge: Daher gelten die weniger strengen Bestimmungen des BVergG für die Vergabe von Bauaufträgen im Unterschwellenbereich (d.h. etwa keine Pflicht zur EU-weiten Bekanntmachung) für die Vergabe aller Lose des geplanten Bauvorhabens.

Zweiter Schritt: Dann stellt die Gemeinde fest, welches Gewerk nach welcher Verfahrensart vergeben werden kann: Für die Wahl des Verfahrens bei Vergabe der einzelnen Gewerke gilt als geschätzter Auftragswert der Wert des einzelnen Gewerks. Folgende Verfahren kommen daher für folgende Lose in Frage:

- Gewerk Baumeister ausschließlich: Offenes Verfahren, nicht offenes Verfahren mit österreichweiter Bekanntmachung oder Verhandlungsverfahren mit österreichweiter Bekanntmachung mit mindestens drei Unternehmern.
- Alle Gewerke außer Baumeister und Heizungs- und Lüftungstechniker: Auch Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung.

⁶ DELEGIERTE VERORDNUNG (EU) 2021/1952 DER KOMMISSION vom 10. November 2021 zur Änderung der Richtlinie 2014/24/EU des Europäischen Parlaments und des Rates im Hinblick auf die Schwellenwerte für die Vergabe öffentlicher Liefer-, Dienstleistungs- und Bauaufträge sowie für Wettbewerbe.

- c. Alle Gewerke außer Baumeister (Verfahrenseinleitung nach 31.12.2022: Zusätzlich Gewerke Heizungs- und Lüftungstechniker davon ausgeschlossen): Auch nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung, wobei die Gemeinde (mindestens) drei – insbesondere klein- und mittelständische – Unternehmer aus der Region zur Angebotsabgabe einladen darf.
- d. Gewerk Zimmermann: Auch Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung, wobei die Gemeinde (mindestens) drei – insbesondere klein- und mittelständische – Unternehmer aus der Region zur Angebotsabgabe einladen darf oder Direktvergabe, d.h. Vergabe an einen Unternehmer aus der Region ohne Durchführung eines Vergabeverfahrens.

2.2. Zuschlagskriterien

Um die regionalen Unternehmen verstärkt einzubeziehen, legt die Gemeinde – neben der geeigneten Unterteilung des Auftrages in mehrere Lose – bei Wahl des Bestangebotsprinzips neben dem Preis geeignete Zuschlagskriterien mit entsprechender Gewichtung fest.

Vergabe des Gewerks Spengler

Zuschlagskriterium „Beschäftigung von Personen im Ausbildungsverhältnis“: Es wird die Beschäftigung von Personen im Ausbildungsverhältnis (insbesondere Lehrlingen) bewertet. Gewichtung 5 % [Gewichtung Preis: 95 %] Bewertet wird die Anzahl der Personen im Ausbildungsverhältnis, welche bei Auftragsausführung zum Einsatz kommen werden.

- » Mehr als 1 Person: 5 Punkte
- » 1 Person: 2 Punkte

Anmerkung: Die Häufigkeit von Personen im Ausbildungsverhältnis (insb. Lehrlinge) kann von Gewerk zu Gewerk stark differieren. Beispieldaten jedenfalls prüfen!

Vergabe des Gewerks Baumeister

Zuschlagskriterium „Kurzfristige örtliche Verfügbarkeit“: Es wird die kurzfristige örtliche Verfügbarkeit bewertet, wobei jedoch keine ortsfeste Büroeinrichtung verlangt werden darf. Gewichtung 3 % [Gewichtung Preis: 97 %] Bewertet wird die Verfügbarkeit von bestimmten Mitarbeitern des Auftragnehmers (z.B. Projektleiter oder Projektteam) vor Ort während der Dauer der Leistungserbringung des gesamten Bauvorhabens.

- » Verfügbarkeit binnen 180 Min: 1,5 Punkte
- » Verfügbarkeit binnen 60 Min: 3 Punkte

Anmerkung:

Um zu verhindern, dass die Bieter nicht nur die Erfüllung der Zuschlagskriterien versprechen, sondern bei Auftragsdurchführung auch tatsächlich einhalten, sollte die Nichteinhaltung der versprochenen Beschäftigung von Personen im Ausbildungsverhältnis und der versprochenen kurzfristigen örtlichen Verfügbarkeit mit Vertragsstrafen sanktioniert werden.

2.3. Leistungskriterien

Die Zuschlagskriterien können auch als Teil der Leistungsbeschreibung in Form von Leistungskriterien formuliert werden, indem die Beschäftigung von Personen im Ausbildungsverhältnis und die kurzfristige örtliche Verfügbarkeit als Mindestanforderungen vorgeschrieben werden.

2.4. Weitere Anwendungsmöglichkeiten

Die genannten Zuschlagskriterien und Leistungskriterien können insbesondere auch bei der Vergabe folgender Gewerke und Aufträge herangezogen werden:

Beschäftigung von Personen im Ausbildungsverhältnis:

In jenen Gewerken, für welche Lehrberufe (z.B. Dachdecker, Elektroinstallateur, Baumeister) oder sonstige Ausbildungsverhältnisse (Lehrgänge, Studien) vorgesehen sind.

Anmerkung: Die Häufigkeit von Personen im Ausbildungsverhältnis (insbesondere Lehrlinge) kann von Gewerk zu Gewerk stark differieren. Beispieldaten jedenfalls prüfen!

Kurzfristige örtliche Verfügbarkeit:

Dieses Zuschlagskriterium ist immer dann – aber auch nur dann – zulässig, wenn eine rasche Verfügbarkeit sachlich begründbar ist (z.B.: weil viele Gewerke gleichzeitig auf der Baustelle arbeiten).

V. SONSTIGES

Nützliche Links:

- » Auftragnehmerkataster Österreich: <https://www.ankoe.at>
- » kostenlose Informationen über öffentliche Ausschreibungen: <https://www.e-beschaffung.at>
- » Lieferanzeiger der Wiener Zeitung: <https://a.auftrag.at>
- » Bekanntmachungen Vorarlberg: <https://bekanntmachungen.vorarlberg.at>





Wirtschaftskammer Vorarlberg
Abteilung für Wirtschafts- und Technologiepolitik
Wichnergasse 9 | 6800 Feldkirch