

Vergabeleitfaden

WKO Steiermark

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
www.schiefer.at

SCHIEFER
VERGABE · RECHT · ANWÄLTE

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 für Kommunikation & Marketing

Fotos:

Adobe Stock/Fotomek (Titel), Oliver Wolf (Herk), Teresa Rothwangl (Eibinger-Miedl), Foto Fischer (Lamp), Schiefer Rechtsanwälte GmbH (Martin Schiefer)

Für die WKO Steiermark ist Nachhaltigkeit ein wichtiger Maßstab ihres Handelns. Deshalb achten wir auch bei der Herstellung dieses Werkes ganz besonders auf umweltfreundliche, ressourcenschonende und schadstofffreie Produktionsweisen und Materialien. Das Papier stammt aus ökologisch, ökonomisch und sozial nachhaltig bewirtschafteten Wäldern. Für die Druckproduktion wurden nur erneuerbare Energien und reine Pflanzenölfarben verwendet.

 Gedruckt nach der Richtlinie „Druckerzeugnisse“
des Österreichischen Umweltzeichens,
Medienfabrik Graz, UW-Nr. 812

 Gedruckt mit
Pflanzenölfarbe





Ing. Josef Herk,
Präsident WKO
Steiermark

Gerade jetzt ist es wichtig, unsere regionalen Unternehmen bestmöglich zu unterstützen und damit Wertschöpfung und Arbeitsplätze in den Regionen zu sichern.

Die regionalen Betriebe zählen zur Lebensader von Gemeinden und Regionen. Eine enge Zusammenarbeit mit ortsansässigen Unternehmen ist für unsere Kommunen somit von essenzieller Bedeutung. Durch die laut der Schwellenwerte-Verordnung erhöhten Wertgrenzen für bestimmte Verfahrensarten fällt nicht nur ein bürokratisches Hindernis für ortsnahe Investitionen weg, sondern es werden dadurch Arbeitsplätze in unseren Regionen gesichert und gleichzeitig auch Abwanderung verhindert.

Es gibt gute rechtliche Möglichkeiten, damit bei öffentlichen Aufträgen bestmöglich regionale Unternehmen, insbesondere auch kleine und mittlere Betriebe, zum Zug kommen. Es liegt im gemeinsamen Interesse von Unternehmen, Kommunen und Beschäftigten, diese Möglichkeiten auch zu nutzen.

Mit seiner übersichtlichen Darstellung und den vielfältigen Praxisbeispielen sowie den erweiterten Inhalten auf top aktuellem Stand leistet unser Vergabeleitfaden einen wesentlichen Beitrag zur Stärkung der regionalen Vergabe.



MMag.^a Barbara
Eibinger-Miedl,
Landesrätin

Die kleinen und mittleren Unternehmen in den steirischen Regionen sind das Rückgrat der heimischen Wirtschaft. Sie sorgen für Wertschöpfung, sichern Arbeitsplätze, bilden Lehrlinge aus und bieten den Menschen vor Ort damit Zukunftsperspektiven. Deshalb ist es mir ein großes Anliegen, entsprechende Rahmenbedingungen für diese Unternehmen zu schaffen.

Öffentliche Aufträge spielen dabei eine nicht zu unterschätzende Rolle, sind sie für regionale Betriebe doch oftmals eine wichtige Säule ihrer unternehmerischen Tätigkeit. Daher müssen wir sicherstellen, dass Klein- und Mittelbetriebe bei öffentlichen Ausschreibungen eine faire Chance haben. Der vorliegende Leitfaden der WKO Steiermark weist öffentlichen Auftraggebern den Weg hin zu einer schnellen und unbürokratischen Auftragsvergabe. Zahlreiche Tipps und Praxisbeispiele zeigen vor, wie Ausschreibungen optimal gestaltet und regionale Klein- und Mittelbetriebe bestmöglich adressiert werden können.

Eine gute Zusammenarbeit der Gemeinden mit den heimischen Unternehmen ist wesentlich, um die Wirtschaft in den Regionen zu stärken.



RSO Johann Lampl,
Stv. Vorsitzender
Wirtschafts-
politischer Beirat

In jüngster Zeit wird dem Thema der regionalen Auftragsvergabe auf unterschiedlichen Ebenen vermehrt Aufmerksamkeit und Bedeutung geschenkt. Diese aus meiner Sicht positive Entwicklung gilt es nunmehr zu nutzen und entsprechend in Umsetzung zu bringen.

Der vorliegende Vergabeleitfaden soll genau dabei helfen und die vielfältigen Möglichkeiten für die öffentlichen Auftraggeber aufzeigen, regionale Unternehmen zu unterstützen. Wesentlich ist dabei, die Vergabeverfahren für regionale Auftragnehmer noch fairer zu gestalten und insbesondere die Möglichkeit der Teilnahme für KMU noch stärker zu fördern und zu erleichtern.

Ein öffentliches Beschaffungswesen, welches auf ökologische, soziale und ökonomische Nachhaltigkeit setzt, kann nur im Zusammenspiel mit regionalen Unternehmen funktionieren. Diese sind aufgrund der kurzen Wege rasch verfügbar und können lokale Bedürfnisse besonders flexibel erfüllen. Zudem sind sie sich ihrer sozialen und gesellschaftlichen Verantwortung bewusst und stellen Mitarbeiter für Hilfsorganisationen frei und unterstützen vielfach auch die örtlichen Vereine.

Inhaltsverzeichnis

6

- 9 Die Stärken regionaler Anbieter in Ausschreibungen nutzen
- 10 Ist eine Ausschreibung überhaupt notwendig?
- 11 Die Trennung des Auftrags in Lose – regionale Losteilung
- 13 Meidung von Gesamtvergaben – Trennung Planung von Ausführung
- 14 Wahl des Verfahrens
- 15 Verfahren verschlanken
- 16 Anpassung der Eignungs- und Auswahlkriterien an den jeweiligen Auftrag und die jeweilige Branche
- 17 Umweltgerechtheit der Leistung - Nachhaltigkeit als Motor
- 19 Berücksichtigung sozialer Aspekte – Corporate Social Responsibility (CSR)
- 20 Waren und Dienstleistungen vor Ort – Belohnung von Regionalität
- 21 Zulassung von Bietergemeinschaften und Subunternehmen
- 22 Berücksichtigung des Mehrwerts durch regionale Bieter in den Zuschlagskriterien
- 23 Rahmenvereinbarung mit mehreren (kleineren) regionalen Anbietern
- 24 Das dynamische Beschaffungssystem – das Warenhaus der öffentlichen Hand
- 25 Regionale Unternehmen über die Ausschreibung informieren
- 26 Praxisbeispiele

Die neue Regionalität – ESG-Kriterien als Rückenwind für lokale Unternehmen



Martin Schiefer,
Rechtsanwälte Schiefer

Klimawandel, Nachhaltigkeit und Umweltschutz sind die Meta-Themen, die aktuell jeden Unternehmer, jede Organisation und jeden Entscheider beschäftigen. Es ist nicht nur der öffentliche und gesellschaftliche Druck, der auf der Verwaltung, auf den Konzernen und den Betrieben lastet, mit der zunehmenden Bedeutung von ESG-Kriterien werden

die neuen Rahmenbedingungen im Zeitalter der Klimakrise klar definiert. ESG ist das neue Ziel. Umweltrelevante und soziale Auswirkungen einer Organisation werden künftig noch viel stärker in den Fokus rücken. Ihre Bedeutung liegt auf einer Ebene mit Gewinn und Profit. Verantwortungsbewusstes Handeln wird vom Nice-to-Have zum Must-Have. Das gilt für Unternehmen in ihrer Rolle als Arbeitgeber wie in der Rolle als Partner, als Lieferant und sogar als Kunde. Die Ethik erlebt eine Renaissance und steht für diese neuen Werte.

Eine Antwort darauf ist nicht leicht zu finden. Sie muss vielfach erst definiert werden. Genauso wie der Weg dahin. Es gibt kein Patentrezept. Es müssen noch viele Diskussionen dazu erfolgen. Die vielleicht wichtigste und drängendste ist die Definition von Nachhaltigkeit. Was ist tatsächlich nachhaltig? Der Begriff wird aktuell inflationär genutzt. Alles ist nachhaltig und muss nachhaltig sein: von den Sneakers bis zu den Erdbeeren. Eine Idee von dieser Diskussion flammt immer wieder bei den E-Autos und der 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 ist.

ESG-Kriterien

UMWELT

- Klima
- Ressourcenknappheit
- Wasser
- Artenvielfalt

SOZIALES

- Mitarbeiter
- Sicherheit und Gesundheit
- Demografischer Wandel
- Ernährungssicherheit

AUFSICHTS-STRUKTUREN

- Risiko- und Reputationsmanagement
- Aufsichtsstrukturen
- Compliance
- Korruption

Regionalität als eine Antwort

Lange Transportwege haben nicht nur einen hohen CO₂-Impact, sondern durch die Corona-Krise und die Blockade im Suez-Kanal wurde die Verlässlichkeit und Zuverlässigkeit der Lieferketten stark beeinträchtigt. Auf all das scheint es eine Antwort zu geben: Regionalität. Wer regional kauft, minimiert die Transportwege, unterstützt eine heimische Produktion, die kontrolliert bzw. nachhaltig erfolgen kann. Die heimischen 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 hier eine verantwortungsvolle Rolle zu. Sie können, sollten oder müssen ESG-Kriterien nutzen. Vergabeverfahren können als starke Lenkungsinstrumente eingesetzt 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, die Auftragnehmer haben einen Anlass und mit dem Auftrag ein Businessmodell umwelt- und ressourcenschonend zu produzieren und zu liefern. Das macht die Unternehmen generell wettbewerbsfähiger. Zudem haben öffentliche Ausschreibungen immer einen Abstrahleffekt und eine Vorbildfunktion – auf Großkonzerne, auf Entwicklungen, auf die Wirtschaft und die Industrie. Für die heimischen, regionalen Unternehmen gilt es ESG klug zu nutzen.

Die Stärken regionaler Anbieter in Ausschreibungen nutzen

Öffentliche Aufträge haben österreichweit zuletzt ein Volumen von rund 62 Milliarden Euro im Jahr 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 99,8% aller Unternehmen KMU, 94,2% sogar Kleinstunternehmen mit weniger als zehn Beschäftigten. 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 zusätzlichen Auftragsvolumens 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 Fahrzeiten 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.

1) Ist eine Ausschreibung überhaupt notwendig?

Als erster Schritt ist 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 in einem gewissen Maße abgeändert werden können. So sind Zusatzleistungen bei Bauaufträgen bis 15% und bei Liefer- und Dienstleistungsaufträgen bis zu 10% des Auftragsvolumens problemlos möglich. Gehen die Zusatzleistungen darüber hinaus, muss eine Erweiterung sachlich gerechtfertigt werden.

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, zusammenzurechnen sind (Vorhabensbegriff). Bleibt der so ermittelte Auftragswert unter EUR 100.000,-- muss kein förmliches Vergabeverfahren eingeleitet werden, sondern kann die Leistung direkt an einen (regionalen) Partner vergeben werden.

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 der anderen Organisationseinheiten zusammengerechnet werden.

Beispiel

Eine Gebietskörperschaft benötigt Leistungen für den Winterdienst für drei Standorte. Die drei Standorte haben eigene Budgets für diese Leistungen und können damit selbständig über die Vergaben entscheiden. Diese Aufträge müssen daher nicht zusammengerechnet werden und können – da die Auftragswerte jeweils unter EUR 100.000,-- liegen - direkt vergeben werden.

2) Die Trennung des Auftrags in Lose – regionale Losteilung

Besonders bei großen Aufträgen, die in einem Stück vergeben werden, tut sich die regionale Wirtschaft schwer. Deshalb ist die Losteilung (= 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.

Auch der Gesetzgeber hat eine eindeutige Präferenzierung von Losvergaben normiert. Konkret soll bei jeder Ausschreibung gewährleistet sein, „dass kleine und mittlere Unternehmen am Vergabeverfahren teilnehmen können“.

In der Praxis gängig ist die Aufsplittung einer großen Ausschreibung in Gewerke (= „Fachlose“). Dadurch bekommt der Bieter 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 könnten. 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 Euro liegt, im Wege eines Verhandlungsverfahrens ohne vorherige Bekanntmachung oder auch im Wege einer Direktvergabe vergeben werden.

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 angewendet werden und das Mindestmaß an Eignungsanforderungen erheblich gesenkt werden kann.

Bauleistungen

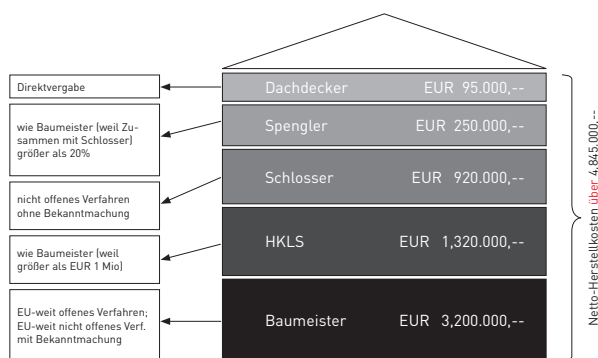
Im Falle der Vergabe einer Bauleistung in Losen gelten die Bestimmungen des BVergG für den Oberschwellenbereich für die Vergabe aller Teilaufträge, sofern der kumulierte Wert der Lose den Schwellenwert gemäß § 12 Abs. 1 Z 4 BVergG erreicht oder übersteigt. Dies gilt jedoch nicht für jene Lose, deren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

Liefer- und Dienstleistungen

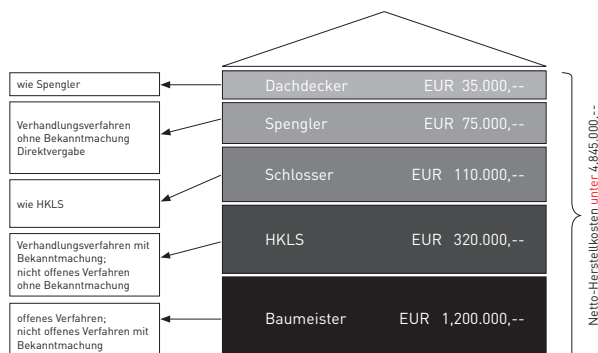
Auch bei Liefer- und Dienstleistungen ist bei einer Ausschreibung in Losen der Gesamtwert aller Lose zur Bestimmung des geschätzten Auftragswerts zusammenzurechnen. Der einzige Unterschied besteht darin, dass bei Lieferleistungen nur gleichartige Leistungen zusammenzurechnen sind, während bei Dienstleistungen keine derartige Unterscheidung gemacht wird.

Allerdings bestehen auch bei Liefer- und Dienstleistungsaufträgen Erleichterungen ähnlich wie im Baubereich: Jene Lose, deren geschätzter Auftragswert weniger als 80.000 Euro beträgt, können nach den Bestimmungen des Unterschwellenbereichs vergeben werden, sofern ihr kumulierter Auftragswert 20% des Gesamtauftragswerts nicht übersteigt.

Zusätzlich besteht für Liefer- und Dienstleistungsaufträge im Unterschwellenbereich eine weitere Erleichterung („kleine Losregel“): So können jene Lose, deren geschätzter Auftragswert 50.000 Euro nicht erreicht, jedenfalls im Wege der Direktvergabe vergeben werden.



Beispiel „große Losregel“



Beispiel „kleine Losregel“

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 < EUR 1.000.000,--).

3) Meidung von Gesamtvergaben – Trennung Planung von Ausführung

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 Zuschlagserteilung erhalten.

Schreiben Sie für Totalunternehmer nur äußerst zurückhaltend aus. Einerseits ist die Qualität der Leistung bei getrennten Vergaben meist höher, andererseits kann nur so die regionale Wirtschaft effektiv gefördert werden.

Beispiel

Ein Krankenanstaltenbetreiber 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 Krankenanstaltenbetreiber 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.

4) Wahl des Verfahrens

14

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 Art als auch 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 Ausnützung 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. Diese Bieter haben die Möglichkeit, diese Einsparungspotenziale bei der Legung ihrer Last and Best Offer zu berücksichtigen. Im offenen Verfahren wäre dies nicht möglich gewesen.

Hinweis: Die WKO stellt öffentlichen Auftraggebern, die nicht regelmäßig mit Beschaffungsvorgängen zu tun haben, einen Online-Ratgeber zur Verfügung, welcher bei der Wahl eines regionalfreundlichen Vergabeverfahrens unterstützt. Unter www.vergaberatgeber.at wird man Schritt für Schritt durch die gängigsten Vergabeverfahren geführt und erhält die jeweils notwendigen Vergabedokumente.

5) Verfahren verschlanken

Oft scheitern KMU an übertriebenen Formalismen der Ausschreibungen und der Vielzahl an geforderten Nachweisen. Bevor man als Auftraggeber einen Nachweis fordert, sollte man prüfen, ob dieser überhaupt erforderlich ist. Durch das Weglassen nicht unbedingt erforderlicher Dokumente kann die 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. In Angeboten reichen dann 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.

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

Eine wesentliche Hürde stellen für regionale KMU die Eignungskriterien dar. Insbesondere der oftmals abgefragte Umsatz der vergangenen drei Geschäftsjahre bevorzugt Großkonzerne gegenüber regionalen Unternehmen.

Verstärkt hat sich die Problematik im Zuge der COVID-19-Krise: Umsätze der vergangenen Jahre besitzen keine Aussagekraft, wie das Unternehmen wirtschaftlich durch die Krisenmonate gekommen ist.

Um besser auf die tatsächlichen Gegebenheiten einzugehen, kann auf einen Vergleich der Umsätze vor und nach den 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. Stellen Sie sicher, dass die ausgewählten Unternehmen nicht während der Auftragsausführung in finanzielle Schwierigkeiten geraten. Achten Sie dabei darauf, dass die Eignungskriterien das erforderliche Mindestmaß darstellen und nicht überschießend angewandt werden, um regionalen Unternehmen zu fördern und nicht von der Ausschreibung auszuschließen.

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.

Beispiel 1

Ein Schulgemeindevorstand schreibt Handwerkerleistungen aus. Für die Ausschreibung des Installateurnotdienstes 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.

7) Umweltgerechtheit der Leistung - Nachhaltigkeit als Motor

Eine wesentliche Stärke regionaler Anbieter liegt 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 „Umweltgerechtheit der Leistung“ zu besonderem Gewicht.

Das Bundesministerium für Klimaschutz, Umwelt, Energie, Mobilität, Innovation und Technologie hat einen „Aktionsplan nachhaltige öffentliche Beschaffung“ erarbeitet und auch kürzlich aktualisiert. Darin werden konkrete Anforderungen an umweltfreundliche Beschaffungen definiert. Der Aktionsplan bietet damit Unterstützung für öffentliche Auftraggeber zur Umsetzung umweltgerechter und nachhaltiger Vergabeverfahren. Es wurde auch eine naBe-Plattform als Anlaufstelle für Fragen zum Aktionsplan und deren praktischer Umsetzung in Vergabeverfahren eingerichtet. 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.

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 Nachhaltigkeitsstandards erfüllen, wird als Mindestanforderung – in Einklang mit dem Aktionsplan naBe – 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 (zB den Schutz und Wiederherstellung der Biodiversität) beitragen.

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

Auch die Berücksichtigung sozialer Aspekte bietet 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

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

Das Bundesministerium für Justiz informiert im Rundschreiben 2020-0.587.109 über die recht-

lichen 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

Ein Schulgemeindevorstand schreibt Handwerkerleistungen aus. Für die Ausschreibung des Installateurnotdienstes 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.

9) Waren und Dienstleistungen vor Ort – Belohnung von Regionalität

Während Großkonzerne in ihrer Ausrichtung 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 sollte eine regionale Verankerung des Auftragnehmers oberste Priorität haben. Verwenden Sie daher in Ihren Ausschreibungen Kriterien, die eine umfassende, persönliche Betreuung einerseits und Waren und Dienstleistungen aus der Region andererseits entsprechend honorieren.

Das reine Abstellen auf Reaktionszeiten ist dabei zu kurz gegriffen; lassen Sie sich von den Bietern darlegen, wie sie im Falle neuerlicher Reise- und Einfuhrbeschränkungen die uneingeschränkte Leistungserbringung gewährleisten können.

Insbesondere das Thema „Lieferkettenstörungen“ sollte bei der Gestaltung der Ausschreibung Berücksichtigung finden. Die beginnende allgemeine Erholung der Weltwirtschaft nach den teils weitreichenden Lockdowns und Ausgangssperren haben weltweit die Nachfrage nach Rohstoffen bzw. allgemein Importgütern verstärkt. Das führt – in Kombination mit nach wie vor in Geltung stehenden Mobilitätsbeschränkungen und Quarantänebestimmungen – zu teils gravierenden Lieferengpässen und Preissteigerungen.

Durch regionale Kriterien kann sichergestellt werden, dass auch im Falle eines neuerlichen Lockdowns die Leistungserbringung möglich ist. Nebenbei werden regionale KMU gestärkt und Arbeitsplätze gesichert.

Beispiel 1

Der Auftraggeber legt bei einer Lebensmittelausschreibung fest, dass die Bieter im Rahmen der Angebotslegung ein Verfügbarkeitskonzept vorzulegen haben. Im Rahmen der Zuschlagskriterien wird bewertet, inwieweit aus dem Verfügbarkeitskonzept nachvollziehbar hervorgeht, ob der Bieter auch im Fall eines Lockdowns und der Schließung der Staatsgrenzen die Lieferfähigkeit weiterhin sicherstellen kann. Dabei wird insbesondere die Abhängigkeit des Bieters und seiner Subunternehmer von Zulieferern aus dem Ausland berücksichtigt.

Beispiel 2

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 3

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.

10) Zulassung von Bietergemeinschaften und Subunternehmen

Die Bietergemeinschaft ist ein Zusammenschluss mehrerer Unternehmen zum Zweck des Einreichens eines gemeinsamen Angebotes. 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 begegnet werden: Bietergemeinschaften ermöglichen es kleineren Unternehmen, an solchen „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 werden: Der Auftraggeber sollte die Bildung von Bietergemeinschaften immer zulassen (und muss sie auch zulassen, sofern keine sachlichen Gründe dagegensprechen). Das ist für KMU nicht nur sinnvoll, sondern auch wichtig:

Aus organisatorischen Gründen kann die Bildung einer Bietergemeinschaft für potentielle Bieter aus dem Umfeld von KMU aber 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!

Beispiel

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 zu bilden.

11) Berücksichtigung des Mehrwerts durch regionale Bieter in den Zuschlagskriterien

Das Vergaberecht kennt zwei Arten von Zuschlagssystemen: das Bestbieter- und das Billigstbieterprinzip, wobei das Bestbieterprinzip in vielen Fällen zwingend vorgeschrieben ist (z.B. bei der Vergabe von geistigen Dienstleistungen, bei der Vergabe von Bauleistungen mit einem geschätzten Auftragswert von mindestens 1 Mio. Euro oder bei einer funktionalen Leistungsbeschreibung).

Aber auch in jenen Fällen, in denen das Billigstbieterprinzip nach dem Gesetzeswortlaut zulässig ist, sollte der Auftraggeber nach Möglichkeit das Bestbieterprinzip wählen. Während im Billigstbieterprinzip der Preis das einzige Kriterium ist, nach dem der Zuschlagsempfänger ermittelt wird, gibt es beim Bestbieterprinzip neben dem Preis noch andere, die Zuschlagsentscheidung beeinflussende Kriterien. Um innovative regionale Unternehmen zu belohnen und die höhere Qualität der Leistung entsprechend zu honorieren, ist die Verwendung qualitativer Zuschlagskriterien unumgänglich.

Um KMU in regionaler Nähe des Auftraggebers zu fördern, können Reaktionszeiten im Zusammenhang mit der Leistungserbringung (Wartungsleistungen, Fehlerbehebungen etc.) 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 (zB Punkte für möglichst geringen CO₂-Ausstoß) und die Versorgungssicherheit sind mögliche Kriterien.

Beispiel 1

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

Beispiel 2

Bei der Ausschreibung von FFP2-Masken werden im Rahmen der Zuschlagskriterien die Schadstoffemissionen bewertet, die beim Transport der FFP2-Masken vom Produktionsstandort bis zum Sitz des Auftraggebers entstehen. Der Auftraggeber prüft die Angaben der Bieter mittels online verfügbaren 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.

12) 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, nicht offenen oder im Verhandlungsverfahren. Die Maximallaufzeit einer Rahmenvereinbarung beträgt grundsätzlich vier Jahre, in begründeten Ausnahmefällen kann sie jedoch auch darüber liegen.

Der Vorteil der Rahmenvereinbarung ist, dass ein größeres Beschaffungsvolumen über einen längeren Zeitraum hinweg in kleineren 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. 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 unveränderbar.

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 sind.

Beispiel

Ein Schulgemeindevorstand 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 Unternehmer in der Lage, ein Angebot zu legen, da auch bei geringen Kapazitäten das Risiko reduziert ist, vertragsbrüchig zu werden.

13) Das dynamische Beschaffungssystem – das Warenhaus der öffentlichen Hand

Ein in der Praxis 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 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 Krankenanstaltenbetreiber schreibt die Speiserversorgung 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.

14) 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 werden.

Bei der vergaberechtlich vorgeschriebenen Bekanntmachung ist darauf zu achten, die richtigen CPV-Codes zu wählen; im Zweifel sollten eher mehr als weniger Codes und sowohl in Frage kommende Übergruppen als auch Untergruppen ausgewählt werden.

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

Beispiel

Der Auftraggeber weiß, dass die regionalen Unternehmen, welche sich an der eben bekannt gemachten 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 bekannt gemachte Ausschreibung.

Praxisbeispiel 1

Errichtung eines Schulzentrums mit Hackschnitzelheizanlage im Oberschwellenbereich

Eine Gemeinde will die Errichtung eines Schulzentrums mit Hackschnitzelheizanlage vergeben. Kosten: ca. 6 Mio. Euro ohne USt.

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

26

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:

| | |
|---------------------------------------|----------------|
| Baumeister:..... | 3.500.000 Euro |
| Heizungs- und Lüftungstechniker:..... | 1.200.000 Euro |
| Spengler:..... | 900.000 Euro |
| Elektroinstallationen:..... | 300.000 Euro |
| Dachdecker:..... | 70.000 Euro |
| Zimmermann:..... | 30.000 Euro |
| Geschätzter Gesamtwert:..... | 6.000.000 Euro |

Erster Schritt

Zunächst stellt die Gemeinde fest, ob der geschätzte Gesamtwert aller für dieses Bauvorhaben erforderlichen Gewerke den Wert von 5.350.000 Euro ohne USt (Grenze für EU-Oberschwellenbereich) erreicht oder nicht. Dies ist hier mit geschätzten 6 Mio. Euro ohne USt der Fall.

Folge

Es kommen daher auch bei getrennter Vergabe der einzelnen Gewerke, welche für sich allein betrach-

tet 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:

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

Vorgehen dabei

Die Gemeinde berechnet, wie viel 20% des geschätzten Gesamtwertes ausmachen: Dies sind hier 1,2 Mio. Euro. Dann prüft die Gemeinde, welche jener Gewerke, deren geschätzter Auftragswert unter 1 Mio. Euro liegt, sie darin unterbringen 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 aus. Dieses soll nicht unter die Ausnahmeregelung fallen (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 nur in einem offenen Verfahren (ohne zahlenmäßige Teilnehmerbeschränkung), in einem nicht offenen Verfahren mit EU-weiter Bekanntmachung mit mindestens fünf Unternehmen oder (bei komplexen Leistungen) in einem Verhandlungsverfahren mit mindestens drei Unternehmen vergeben.
- Gewerke im Unterschwellenbereich: Für die übrigen Gewerke kommen folgende Verfahren in Frage:
 - a. Gewerke Elektroinstallationen, Dachdecker und Zimmermann: Zusätzlich kann auch bei nicht komplexen Leistungen das Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung mit mindestens drei Unternehmen gewählt werden.
 - b. Gewerke Elektroinstallationen, Dachdecker und Zimmermann: Auch nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung, wobei die Gemeinde (mindestens) drei – insbesondere klein- und mittelständische – Unternehmen aus der Region zur Angebotsabgabe einladen darf.
 - c. Gewerke Elektroinstallationen, Dachdecker und Zimmermann: Auch Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung.

- d. Gewerke Dachdecker und Zimmermann: Auch Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung, wobei die Gemeinde (mindestens) drei – insbesondere klein- und mittelständische – Unternehmen aus der Region zur Angebotsabgabe einladen darf.
- e. Gewerke Dachdecker und Zimmermann: Auch Direktvergabe, das heißt Vergabe an ein Unternehmen aus der Region ohne Durchführung eines Vergabeverfahrens.

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 10 Mio. Euro (= 8,5 Mio. Euro + Option 1,5 Mio. Euro) ausmacht, dann können die unvorhergesehenen, zusätzlich erforderlichen Bauleistungen bis zu 5 Mio. Euro betragen, selbst wenn die Option nicht abgerufen wird.

1.2. Zuschlagskriterien

Um die regionalen Unternehmen verstärkt einzubeziehen, wird die Gemeinde das Bestbieterprinzip 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 Ab-

hängigkeit der angeschlossenen öffentlichen Gebäude so kurz wie möglich sein soll. Dabei wird neben der Zeit auch das dahinterstehende Konzept bewertet, wie die Reaktionszeit auch im Falle ungewöhnlicher Ereignisse (z.B. Lockdown, Naturkatastrophen etc.) eingehalten werden kann. Gewichtung dieses ZK: 20% [Gewichtung Preis: 80%]

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 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)

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

Mindestreaktionszeit 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:

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, Kraftwerken), Versorgungssysteme (Trinkwassernetz, Abwasserreinigungsanlage usw.), Stromversorgung (Verkehrsleitanlagen, Straßenbeleuchtung) usw.
- Lieferaufträge, bei denen die Liefertreue äußerst wichtig ist (z.B. Medikamente an Krankenhäuser, frische Lebensmittel an Schulen und Kindergärten usw.)
- Dienstleistungen, wo Reaktionszeit wichtig ist (Schneeräumdienst, Bewachung usw.)
- 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.)

Praxisbeispiel 2

Errichtung eines Kindergartens im Unterschwellenbereich

Eine Gemeinde hat beschlossen, einen neuen Kindergarten zu errichten. Kosten ca. 3,9 Mio. Euro ohne USt.

Kurzbeschreibung: Die Gemeinde schreibt gewerksweise aus, wählt Vergabeverfahren mit Beteiligung regionaler Unternehmen und nimmt Sozialkriterien in die Ausschreibung mit auf. Weiters wird die kurzfristige örtliche Verfügbarkeit bewertet (bzw. entsprechende Leistungskriterien vorgeschrieben).

2.1. Gewerksweise Vergabe – Losregelung

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

| | |
|--------------------------------------|----------------|
| Baumeister:..... | 2.500.000 Euro |
| Heizungs- und Lüftungstechniker:.... | 900.000 Euro |
| Spengler:..... | 260.000 Euro |
| Elektroinstallationen:..... | 110.000 Euro |
| Dachdecker:..... | 100.000 Euro |
| Zimmermann:..... | 30.000 Euro |
| Geschätzter Gesamtwert:..... | 3.900.000 Euro |

Erster Schritt: Zunächst stellt die Gemeinde fest, ob der geschätzte Gesamtwert aller für dieses Bauvorhaben erforderlichen Gewerke den Wert von 5.350.000 Euro ohne USt (Grenze für EU-Oberschwellenbereich) erreicht oder nicht. Dies ist hier mit geschätzten 3,9 Mio. Euro ohne USt nicht der Fall.

Folge

Daher gelten die weniger strengen Bestimmun-

gen 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 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:

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

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. Wenn der ursprüngliche Bauauftrag 2,5 Mio. Euro (= 1,8 Mio. Euro + Option 0,7 Mio. Euro) ausmacht, dann können die unvorhergesehenen, zusätzlich erforderlichen Bauleistungen bis zu 1,25 Mio. Euro betragen, selbst wenn die Option nicht abgerufen wird.

2.2. Zuschlagskriterien

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

Vergabe des Gewerks Spengler

Qualitatives Zuschlagskriterium 1 „Beschäftigung von Personen im Ausbildungsverhältnis“: Es wird die Beschäftigung von Personen im Ausbildungsverhältnis (insbesondere Lehrlingen) bewertet:

- Gewichtung 5% [Gewichtung Preis: 90%]
- 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!

Qualitatives Zuschlagskriterium 2 „Ältere Arbeitnehmer“: Es wird die (prozentuelle) Beschäftigung von Personen bewertet, die das 50. Lebensjahr überschritten haben:

- Gewichtung 5% [Gewichtung Preis: 90%]
- Bewertet wird die (prozentuelle) Anzahl der Personen, die das 50. Lebensjahr überschritten

haben und welche bei Auftragsausführung zum Einsatz kommen werden.

- Mehr als 20%: 5 Punkte
- 10% bis 20%: 2 Punkte

Vergabe des Gewerks Baumeister

Zuschlagskriterium „Kurzfristige örtliche Verfügbarkeit“: Es wird die kurzfristige örtliche Verfügbarkeit bewertet, wobei jedoch keine ortsfeste Büroeinrichtung verlangt werden darf.

- Gewichtung 6% [Gewichtung Preis: 94%]
- 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: 2 Punkte
- Verfügbarkeit binnen 120 min: 4 Punkte
- Verfügbarkeit binnen 60 min: 6 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:

Sozialkriterien

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

Anmerkung

Die Häufigkeit von Personen im Ausbildungsverhältnis (insb. 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).

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

**Selbstverständlich
selbständig.**