WKO STEIERMARK

Vergabeleitfaden

© Bauherren-Schutzbund e. V.

©Etemit

In 10 Schritten zur regionalen Auftragsvergabe

Berücksichtigung regionaler Stärken von KMU im Vergabeverfahren

© mbs

Impressum

Medieninhaber und Herausgeber: Wirtschaftskammer Steiermark, Körblergasse 111–113, 8021 Graz, Rechtsservice, E-Mail: rechtsservice@wkstmk.at
Wichtige Informationen zum Vergaberecht finden Sie auch auf unserer Homepage: wko.at/stmk/rs unter News

Inhalt: Dr. Gerfried Weyringer

Unter Mitarbeit des Arbeitskreises Vergaberecht:
KoR Johann Lampl (Arbeitskreisleiter), Mag. Petra Brandweiner-Schrott, KoR Ing. Johann Zötsch, KoR Gerhard Völkl, Dr. Gerfried Weyringer, Mag. Johannes Absenger

Broschüren-Layout/Grafik: Werbeagentur punktGenau, Weinitzen
Druck: Rehadruck, Graz

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.

Vorwort

Die Wirtschaft ist ein komplexes System, das nur im Zusammenwirken aller Kräfte seine volle Leistung entfalten kann. Alle Teile dieses Systems haben dabei eine besondere Aufgabe, egal ob Konzern oder EPU. Die Regionen spielen dabei eine besondere Rolle, umso wichtiger ist es, die regionale Wirtschaft zu unterstützen, und zwar durch eine schnelle und unbürokratische Auftragsvergabe. Das hat direkte Auswirkung auf die regionale Wirtschaft. So sichert ein Auftragsvolumen von einer Million Euro rund zehn Arbeitsplätze und die regionale Kaufkraft erhöht sich um 200.000 Euro. Für die Wertschöpfungskette ist das immens wichtig, denn so werden Impulse für die regionale Wirtschaft geschaffen, die Abwanderung geht zurück und die Betriebe können Lehrlinge ausbilden und damit die Basis für den Standort schaffen und sichern. Natürlich sind auch die Gemeinden wichtige Auftraggeber für Unternehmer: Allein im Jahr 2008 haben die steirischen Kommunen rund 280 Millionen Euro investiert und dadurch Wachstum und Beschäftigung gesichert. Diese Investitionen werden dringend gebraucht. Sie auch zu tätigen muss auf unbürokratische Art und Weise möglich sein. Entlasten, vereinfachen, ankurbeln lautet dabei die Devise. Deshalb setzen sich der Wirtschaftslandesrat und die Wirtschaftskammer vehement für die unbefristete Beibehaltung der Schwellenwertverordnung ein, die eine einfache, schnelle und direkte Auftragsvergabe bis zu 100.000 Euro ermöglicht. Denn wer schnell hilft, hilft doppelt – und das sichert Arbeitsplätze und Wohlstand!

Dr. Christian Buchmann
Landesrat für Wirtschaft, Europa und Kultur

Ing. Josef Herk
Präsident der Wirtschaftskammer Steiermark

Wie betont man den regionalen Aspekt in öffentlichen Ausschreibungen?

Öffentliche Aufträge haben österreichweit zuletzt ein Volumen von rund 38 Milliarden Euro im Jahr ausgemacht. Allein kommunale Investitionsprojekte belaufen sich jährlich auf 2,2 Milliarden Euro. Für die heimische Wirtschaft sind öffentliche Aufträge damit ein ganz wesentlicher Faktor.

Zugleich sind 83 Prozent der steirischen Unternehmen kleinere Betriebe mit weniger als zehn Beschäftigten. Diese Unternehmen sind für die Lebensqualität in den Regionen unverzichtbar, in öffentliche Beschaffungsvorgänge – gerade auch von örtlichen Gemeinden – aber trotzdem oft viel zu wenig eingebunden. Die Gründe sind vielfältig: Dazu zählen etwa eine erstarkte Tendenz zu zentralisierten Beschaffungen. Zugleich erhöht die zunehmende Komplexität des Vergaberechts die Hemmschwellen öffentlicher Auftraggeber, die aus regionalpolitischen Überlegungen geschaffenen Möglichkeiten zur Unterstützung der Regionalwirtschaft im Vergabewesen auch tatsächlich zu nutzen.

Mit diesem Vergabeleitfaden will die Wirtschaftskammer Steiermark diesen Hemmschwellen entgegentreten. 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 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) zugute kommenden 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.

Wahl des Verfahrens (Losregelung)

Schritt 1

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.

Sowohl die europäischen Vergaberichtlinien als auch das 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.

Die Lostrennung nach Gewerken – Regionale Losteilung

Schritt 2

In der Praxis gängig ist die Aufsplittung einer großen Ausschreibung in Gewerke (= „Fachlose“). Dadurch bekommt der Bieter die Gelegenheit, nur bei einzelnen Losen mit zu bieten. Im Unterschwellenbereich ist für Baulose festgelegt, dass der Wert des einzelnen Gewerkes für die Wahl des Vergabeverfahrens ausschlaggebend ist und als Auftragswert gilt.

Dabei sollte sich der mengenmäßige Umfang der Lose an Produktionskapazitäten von KMU orientieren. Die Ausgestaltung einer Ausschreibung in Losen kann insbesondere dazu führen, dass ein möglichst breites Marktangebot gesichert ist. Durch eine Beteiligung von mehreren, unterschiedlichen Bieterstrukturen, wie Großhändlern, Herstellern und KMU erhöht sich überdies der Wettbewerb. Nach österreichischem Recht steht es öffentlichen Auftraggebern frei, einen Auftrag entweder insgesamt oder in Form einzelner Lose zu vergeben.

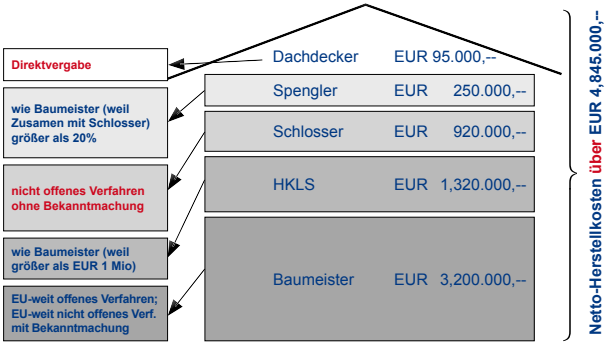
Im Unterschwellenbereich ist für Baulose festgelegt, dass der Wert des einzelnen Gewerkes für die Wahl des Vergabeverfahrens ausschlaggebend ist und als Auftragswert gilt. So kann z. B. ein Gewerk, dessen geschätzter Auftragswert unter € 100.000,-- liegt, im Wege eines Verhandlungsverfahrens ohne vorherige Bekanntmachung oder auch im Wege einer Direktvergabe vergeben werden.

Große und kleine Losregelung

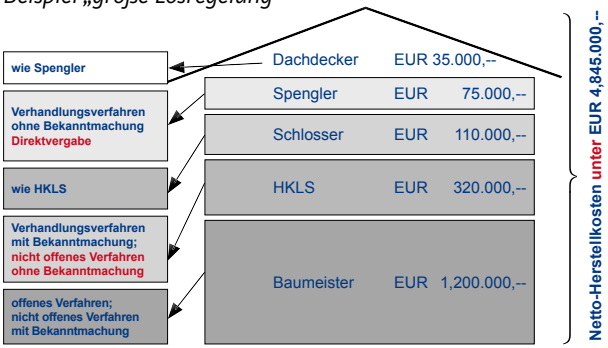
Das Vergaberecht sieht im Falle der Vergabe einer Gesamtleistung in Losen eine wesentliche Erleichterung für Auftraggeber dahingehend vor, dass bestimmte Lose nach den Bestimmungen des Unterschwellenbereiches oder sogar im Wege der Direktvergabe vergeben werden können. Der Auftraggeber hat somit eine größerer Auswahl an Verfahrensarten und KMU können aus der allfälligen Anwendung einer Losregelung insofern profitieren, als auf kleinere Teilleistungen das aufgeweichte Vergaberegime des Unterschwellenbereichs angewendet werden und das Mindestmaß an Eignungsanforderung 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 3 BVergG erreicht oder übersteigt. Dies gilt jedoch nicht für jene Lose, deren geschätzter Auftragswert ohne Umsatzsteuer weniger als EUR 1.000.000 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). Folgendes Beispiel soll mögliche Vorgehensweisen bildhaft darstellen:



Beispiel „große Losregelung“



Beispiel „kleine Losregelung“

Sofern der kumulierte Wert der Lose den Schwellenwert gemäß § 12 Abs 1 Z 3 BVergG nicht erreicht oder übersteigt, so gelten für die Vergabe aller Teillose die Bestimmungen des BVergG für den Unterschwellenbereich. Für die Wahl des Verfahrens zur Vergabe von Aufträgen im Unterschwellenbereich gilt in diesem Fall als geschätzter Auftragswert der Wert des einzelnen Gewerkes.

Verschicken von Informationen über eine Ausschreibung an Unternehmen vor Ort

Schritt 3

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.

Diese Kurzinformationen können etwa folgende Angaben beinhalten:

- Veröffentlichungsdatum und Veröffentlichungsmedium
- spätester Angebotsabgabetermin (bei zweistufigen Verfahren Abgabefrist für den Teilnahmeantrag)
- Termin und Uhrzeit der Angebotsöffnung (bei einstufigen Verfahren)
- zuständiger Ansprechpartner
- Downloadanleitung bei online erhältlichen Ausschreibungsunterlagen
- Bestandteile der Ausschreibungsunterlagen (Allgemeine Bedingungen, Datenblätter, Leistungsverzeichnis)

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.

Bildung und Zulassung von Bietergemeinschaften

Schritt 4

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: Der Auftraggeber sollte die Bildung von Bietergemeinschaften immer zulassen. 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 bereits in der Bekanntmachung auf die Möglichkeit der Bildung von Bietergemeinschaften verstärkt hinzuweisen!

Zulassung und Förderung von Subunternehmern

Schritt 5

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 regionale KMU können auch von solchen Ausschreibungen profitieren:

Für die Erfüllung der Leistung braucht das Generalunternehmen Subunternehmer, die ihm die eine oder andere Leistung „abnehmen". Zur Auftragserfüllung 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 potenzielle regionale Subunternehmer anregt, ihre Leistung dem Generalunternehmen anzubieten
- indem er in seinen Ausschreibungsunterlagen festhält, dass Subunternehmer keine ungünstigeren Konditionen auferlegt werden, als der Auftraggeber selbst vorschreibt
- indem er vorsieht, dass ein bestimmter Prozentsatz der Gesamtleistung an Subunternehmer vergeben werden muss.

Eignungskriterien – Ausrichtung nach der Leistungsfähigkeit von KMU

Schritt 6

Ein wichtiger Grundsatz des Vergabewesens ist, Aufträge nur an befugte, leistungsfähige und zuverlässige Betriebe zu vergeben. Die Umsetzung dieses Grundsatzes erfolgt anhand der Eignungskriterien.

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 er 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.

Zulassung von Alternativangeboten – Förderung von Innovation

Schritt 7

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.

Werden in einem Vergabeverfahren Alternativangebote zugelassen, so hat der Auftraggeber 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.

Das Bestbieterprinzip – Berücksichtigung des „KMU-Status“ in Zuschlagskriterien

Schritt 8

Das Vergaberecht kennt zwei Arten von Zuschlagssystemen: das Bestbieter- und das Billigstbieterprinzip. Im Oberschwellenbereich ist sogar die verpflichtende Anwendung des Bestbieterprinzips vorgeschrieben (mit Ausnahme von Standardleistungen).

Auch im Unterschwellenbereich 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 im Bestbieterprinzip neben dem Preis noch andere die Zuschlagsentscheidung beeinflussende Kriterien.

Um KMU in regionaler Nähe des Auftraggebers zu fördern empfiehlt sich, die Dauer von Reaktionszeiten im Zusammenhang mit der Leistungserbringung (Wartungsleistungen, Fehlerbehebungen etc.) 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.

Rahmenvereinbarung mit mehreren (kleineren) regionalen Anbietern

Schritt 9

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 Laufzeit einer Rahmenvereinbarung beträgt grundsätzlich drei Jahre, in begründeten Ausnahmefällen kann sie jedoch fünf Jahre betragen.

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.

Ein weiterer Vorteil aus Sicht des Auftraggebers ist, dass der Auftraggeber im Einvernehmen mit seinem Auftragnehmer auch Änderungen der Leistungsbeschreibung vereinbaren darf. 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.

Unterlagen anfordern

Schritt 10

Wenn Sie noch mehr wissen wollen – kein Problem. Fordern Sie einfach nachstehende Unterlagen im Rechtsservice der Wirtschaftskammer Steiermark unter der Tel. Nr. (0316) 601-623 oder per E-Mail unter: rechtsservice@wkstmk.at an:

- Vergabeleitfaden zur Berücksichtigung von KMU in öffentlichen Ausschreibungen der Wirtschaftskammer Steiermark in Zusammenarbeit mit Heid Schiefer Rechtsanwälte
- Handbuch zur Regionalvergabe mit Praxisbeispielen der Wirtschaftskammer Niederösterreich in Zusammenarbeit mit Schramm Öhler Rechtsanwälte
- Studie über potentielle Auswirkungen der Auftragsvergabe an regionale KMU der KMU Forschung Austria im Auftrag der Wirtschaftskammer Steiermark

Praxisbeispiele

1. Errichtung eines Schulzentrums mit Hackschnitzelheizanlage im Oberschwellenbereich

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

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

1.1. Gewerksweise 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	Euro	3,500.000,–
Heizungs- und Lüftungstechniker	Euro	1,200.000,–
Spengler	Euro	900.000,–
Elektroinstallationen	Euro	300.000,–
Dachdecker	Euro	70.000,–
Zimmermann	Euro	30.000,–
Geschätzter Gesamtwert	Euro	6,000.000,–

Erster Schritt: Zunächst stellt die Gemeinde fest, ob der geschätzte Gesamtwert aller für dieses Bauvorhaben erforderlichen Gewerke den Wert von Euro 4.845.000 ohne USt (Grenze für EU-Oberschwellenbereich) erreicht oder nicht. Dies ist hier mit geschätzten Euro 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 Euro 1 Mio. und
b) 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 Euro 1,2 Mio. Dann prüft die Gemeinde welche jener Gewerke, deren geschätzter Auftragswert unter Euro 1 Mio. 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) 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 (ab 1.1.2012 nur mehr Gewerk Dachdecker und Zimmermann): Auch nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung, wobei die Gemeinde (mindestens) fünf – insbesondere klein- und mittelständische – Unternehmer aus der Region zur Angebotsabgabe einladen darf.
c) 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.
d) Gewerke Dachdecker und Zimmermann (ab 1.1.2012 nur mehr Zimmermann): Auch Direktvergabe d. h. Vergabe an einen Unternehmer aus der Region ohne Durchführung eines Vergabeverfahrens.

Extratipp: Falls bei der Bauausführung ein Bedarf nach zusätzlichen, unvorhergesehenen Bauleistungen hervor kommen sollte, kann die Gemeinde diese zusätzlichen Bauleistungen bis zu einem Auftragswert von maximal 50 % des ursprünglichen Bauauftrages an den selben Unternehmer, der bereits den ursprünglichen Bauauftrag ausgeführt hat, vergeben. Dabei sind in den Auftragswert des ursprünglichen Bauauftrages auch alle Optionen einzurechnen. Wenn der ursprüngliche Bauauftrag Euro 10 Mio. (= Euro 8,5 Mio. + Option Euro 1,5 Mio.) ausmacht, dann können die unvorhergesehenen, zusätzlich erforderlichen Bauleistungen bis zu Euro 5 Mio. betragen, selbst wenn die Option nicht abgerufen wird.

1.2. Zuschlagskriterien

Um die regionalen Unternehmer 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 Abhängigkeit der angeschlossenen öffentlichen Gebäude so kurz wie 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 Punkt

Vergabe des Gewerkes Baumeister:

Zuschlagskriterium „Umweltgerechtheit des Transports “: Es werden dabei die Emissionswerte der eingesetzten Transportfahrzeuge bewertet und diesen eine relativ hohe Gewichtung zuordnen. Gewichtung dieses ZK 3% [Gewichtung Preis: 97%]

- CO_2-Emission mg/km – entsprechend/< Euro VI Grenzwert – 1 Punkt
- CO_2-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 Beispielsdaten 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:

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.)
- Umweltgerechtheit 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.)

2. Errichtung eines Kindergartens im Unterschwellenbereich

Eine Gemeinde hat beschlossen einen neuen Kindergarten zu errichten. Kosten ca. Euro 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).

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	Euro	2,500.000,–
Heizungs- und Lüftungstechniker	Euro	900.000,–
Spengler	Euro	260.000,–
Elektroinstallationen	Euro	110.000,–
Dachdecker	Euro	100.000,–
Zimmermann	Euro	30.000,–
Geschätzter Gesamtwert	Euro	3,900.000,–

Erster Schritt: Zunächst stellt die Gemeinde fest, ob der geschätzte Gesamtwert aller für dieses Bauvorhaben erforderlichen Gewerke den Wert von Euro 4.845.000 ohne USt (Grenze für EU- Oberschwellenbereich) erreicht oder nicht. Dies ist hier mit geschätzten Euro 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:

a) Gewerk Baumeister (Verfahrenseinleitung nach 31.12.2011: Auch Gewerk Heizungs- und Lüftungstechniker): Nur offenes und nicht offenes Verfahren mit österreichweiter Bekanntmachung.
b) Alle Gewerke außer Baumeister (Verfahrenseinleitung nach 31.12.2011: Zusätzlich Gewerk Heizungs- und Lüftungstechniker ausgeschlossen): Auch Verhandlungsverfahren mit österreichweiter Bekanntmachung mit mindestens drei Unternehmern.
c) Alle Gewerke außer Baumeister (Verfahrenseinleitung nach 31.12.2011: Zusätzlich Gewerke Heizungs- und Lüftungstechniker sowie Spengler davon ausgeschlossen): Auch nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung, wobei die Gemeinde (mindestens) fünf – 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.

Extratipp: Falls bei der Bauausführung ein Bedarf nach zusätzlichen, unvorhergesehenen Bauleistungen hervorkommen sollte, kann die Gemeinde diese zusätzlichen Bauleistungen bis zu einem Auftragswert von maximal 50 % des ursprünglichen Bauauftrages in einem Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung an den selben Unternehmer, der bereits den ursprünglichen Bauauftrag ausgeführt hat, vergeben. Dabei sind in den Auftragswert des ursprünglichen Bauauftrages auch alle Optionen einzurechnen. Wenn der ursprüngliche Bauauftrag Euro 2,5 Mio. (= Euro 1,8 Mio. + Option Euro 0,7 Mio.) ausmacht, dann können die unvorhergesehenen, zusätzlich erforderlichen Bauleistungen bis zu Euro 1,25 Mio. 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:

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 ortfeste 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 (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).