

VERGABE WEGWEISER

Einzelvergabe in Beratung und Planung

	PLANUNGSLEISTUNGEN					BERATUNGSLEISTUNGEN	
	SONDERBAUTEN	KULTURBAUTEN	HOCHBAU-PROJEKTE	RAUMPLANUNG	INFRASTRUKTUR-PROJEKTE	BERATUNG/DIENSTLEISTUNG	GUTACHTEN/PRÜFUNG
Empfohlene Vergabearten für Architekten und Ingenieurkonsulenten als SPEZIALISTEN							
Themenbereich ARCHITEKTUR	Bauten mit besonderer gesellschaftlicher Bedeutung Kunstwerke	Gemeinschaftseinrichtungen, wie Sozialzentren ... Kulturbauten Sakralbauten	Wohnbauten Verwaltung Freizeit Gesundheitswesen			Bauliche Bedarfsplanung Bauprojektvorbereitung	Parifizierungen
Themenbereich BAUWESEN		Ortsgestaltung Stadtmöblierung	Verkehrshochbauten Gewerbe- und Industriebauten Sanierungen		Verkehrsplanung Verkehrsbauwerke, wie Straßen, Brücken, Tunnel ... Wasserbau Kraftwerke Siedlungswasserbau Deponien	Verfahrensorganisation Projektsteuerung Projektmanagement Energieoptimierung Wirtschaftlichkeit	Bestandsbewertung Immobilienbewertung Befunde Energieausweis Funktionsprüfungen
Themenbereich INDUSTRIELLE TECHNIK, MASCHINENBAU							
Themenbereich RAUMPLANUNG, LANDSCHAFTS-PLANUNG UND GEOGRAPHIE	Gedenkstätten Friedhöfe Ausstellungsgebiete	öffentliche Freiräume und Grünanlagen Gartendenkmalier	Außenanlagen Spiel- und Sportanlagen	örtliche und überörtliche Raumplanung Landschafts- und Freiraumkonzepte katastervermessungen Grenzvermessungen	Verkehrssystemplanung Umweltverträglichkeitsstudien und UVE Ausgleichsmaßnahmen Ingenieurvermessungen	Stadt- und Geomarketing Tourismusplanung, GIS Naturschutzmanagement	Immobilien- und Standortbewertung, UVP UVE, FFH-Verträglichkeit Baumbewertung Photogrammetrie Fernerkundung
Themenbereich VERMESSUNGSWESEN							
Themenbereich BODENKULTUR				Land- und forstwirtschaftliche Planung Gefahrenzonenpläne	Wildbach- und Lawinenverbauung Forststraßen	Land- und forstwirtschaftliche Beratungen Wasser, Boden, Ökologie	Land- und forstwirtschaftliche Gutachten UVE, UVP Schadensbewertung
Themenbereich MONTANWESEN				Montanraumordnung	Bergbau	Erdwärme, Wasser Speichern Montangeologie	Bergschäden
SCHWELLENWERT* ab 193.000 Euro exkl. USt		WETTBEWERB				VERHANDLUNGSVERFAHREN MIT BEKANNTMACHUNG	
Obergrenze DV und Vwob ab 100.000 Euro exkl. USt							
*Auftragswert Stand September 2009 Die Schwellenwerte gelten für öffentliche Auftraggeber.		WETTBEWERB				VERHANDLUNGSVERFAHREN OHNE BEKANNTMACHUNG	
							DIREKTVERGABE

••• Siehe auch detaillierte Aufgliederung „Interdisziplinäre Vergabe“ in der hinteren Umschlagklappe.

Arch+Ing

KAMMER DER ARCHITEKTEN UND
INGENIEURKONSULENTEN
FÜR WIEN, NIEDERÖSTERREICH
UND BURGENLAND



VERGABE WEGWEISER

ADAPTIERTE FASSUNG APRIL 2010

Der Vergabewegweiser ist ein interdisziplinäres Projekt der Sektion Architekten und der Sektion Ingenieurkonsulenten. Der Wegweiser entstand in enger Zusammenarbeit mit dem Ausschuss Wettbewerbe und Vergabeverfahren und dem Ausschuss Vergabe der Kammer.

Herausgeber

Kammer der Architekten und Ingenieurkonsulenten für Wien, Niederösterreich und Burgenland, Karlsplatz 9, 1040 Wien

Redaktion

Sektion Architekten

DI Katharina Frösch, Architektin

Mag. arch. Dr. techn. Christian Kronaus, MBA, Msc, Architekt

DI Lisa Zentner, Architektin

Sektion Ingenieurkonsulenten

DI Peter Bauer, Ingenieurkonsulent

für Bauingenieurwesen

DI Heinz Peter Rausch, Zivilingenieur

für Kulturtechnik und Wasserwirtschaft

DI Peter Resch, Ingenieurkonsulent

für Bauingenieurwesen

Kammerdirektion

Mag. Franziska Mayr-Keber

Mag. Sandro Huber

Grafik-Design

Mag. art. Helga Innerhofer

Lektorat

Mag. Dr. phil. Karin Raschhofer-Hauer

Druck

Druckerei Robitschek & Co GesmbH, Wien

Copyright

© Oktober 2009, adapt. Fassung April 2010

Kammer der Architekten und Ingenieurkonsulenten für Wien, Niederösterreich und Burgenland. Es wird darauf verwiesen, dass alle Angaben im Vergabewegweiser trotz sorgfältigster Bearbeitung ohne Gewähr erfolgen und eine Haftung der Redaktion und der Herausgeber ausgeschlossen ist.

Die Kammer der Architekten und Ingenieurkonsulenten für Wien, Niederösterreich und Burgenland hat für die Vergabe von Ziviltechnikerleistungen (Planungs- und Beratungsdienstleistungen) den vorliegenden Vergabewegweiser erarbeitet. Dieser basiert auf der Überzeugung, dass in der gesetzlichen Verantwortung zur Einhaltung des Vergaberechts zugleich die Chance zu einer Qualitätsverbesserung der Bau- und Planungskultur begründet liegt. Möge Ihnen dieser „Wegweiser“ bei der Vergabe von Planungs- und Beratungsleistungen hilfreich sein und so einen Beitrag zur Findung des besten Projekts leisten.

Wien, Oktober 2009



DI Andreas Gobiet, *Zivilingenieur für Bauwesen*
Präsident



Architekt DI Thomas Kratschmer
Vorsitzender der Sektion Architekten



DI Hans Polly, *Ingenieurkonsulent für Vermessungswesen*
Vorsitzender der Sektion Ingenieurkonsulenten

Gender: Ausschließlich der besseren Lesbarkeit halber wird im folgenden Text bei Personenbezeichnungen auf ein Nebeneinander weiblicher und männlicher Formen zugunsten der alleinigen männlichen Form verzichtet. Selbstverständlich beziehen sich sämtliche Angaben des Wegweisers sowohl auf weibliche als auch auf männliche Vertreter der jeweiligen Berufsgruppen.

ALLGEMEINES

- 8 Wozu dieser Leitfaden?
- 9 Wer ist an das Bundesvergabegesetz gebunden?
- 10 Warum Ziviltechniker beauftragen?
- 12 Wie bereitet man ein Verfahren vor?
- 16 Das Verhandlungsverfahren
- 17 Der Wettbewerb
- 18 Der Auftragswert bestimmt die Größe des Teilnehmerkreises
- 21 Verfahrensgestaltung
- 22 Wie lange dauert ein Vergabeverfahren?
- 24 Was kostet ein Vergabeverfahren?
- 25 Wie wird ein Verfahren bekannt gemacht?
- 26 Rechtsmittelfristen
Wie endet ein Verfahren?
- 27 Wie unterstützt Sie die Kammer im Laufe eines Verfahrens?

BESONDERES

- 31 Direktvergabe
- 32 Das Verhandlungsverfahren
- 36 Der Wettbewerb
- 38 Ideen- oder Realisierungswettbewerb?
- 39 Einzelplanungsleistungen oder integrierte Planungsleistungen?
- 40 Wie kann ich einen Wettbewerb gestalten?
- 44 Stufigkeit eines Wettbewerbs
- 45 Rahmenvereinbarungen

GLOSSAR

- 56 Quellennachweis

Allgemeines



Wozu dieser Leitfaden?

Bevor eine öffentliche Einrichtung einen Plan oder eine Beratungsleistung beauftragen kann, hat sie sich mit vergaberechtlichen Bestimmungen auseinanderzusetzen. Dies wird vielfach als lästige „Zeitverzögerung“ und bloßer „Kostenmultiplikator“ gewertet. Zahlreiche Versuche einer Umgehung des Vergaberechts verwundern daher nicht. Die dabei anfallenden Kosten und die Gefahr, an der Vergabe- und/oder Gebarungskontrolle zu scheitern, werden jedoch häufig übersehen.

☞ *Siehe Glossar*

Die Wahl des richtigen **Vergabeverfahrens** ☞ und die faire Ausgestaltung desselben sichern eine zielgerichtete Beauftragung, die ihrerseits einen entscheidenden Beitrag zur optimalen Projektabwicklung leistet.

Auch können bei der Vergabe von Planungsleistungen – etwa durch **Wettbewerbe** ☞ – zusätzlich innovative Lösungsansätze gefunden werden, die im Vorfeld der Projektentwicklung nicht bedacht worden sind.

Der Vergabewegweiser soll gerade jenen öffentlichen Einrichtungen, die über keine eigene Vergabeexpertise verfügen, eine Orientierung über eine qualitätsvolle, wirtschaftlich sinnvolle und rechtlich zulässige Beauftragung von Ziviltechnikerleistungen ermöglichen.

Für die ergänzende bzw. vertiefende Beratung stehen die Kammer der Architekten und Ingenieurkonsulenten sowie die Mitglieder der entsprechenden Fachgebiete als Experten zur Verfügung.

→ **Transparente Verfahren erhöhen die Akzeptanz in der Bevölkerung.**

Wer ist an das Bundesvergabegesetz gebunden?

Seit 1994 ist bei der Vergabe öffentlicher Aufträge das Bundesvergabegesetz (BVergG) anzuwenden.

Auf Auftraggeberseite ist dabei grundsätzlich zwischen privaten Auftraggebern einerseits, öffentlichen Auftraggebern und Sektorenauftraggebern andererseits zu unterscheiden. Öffentliche Auftraggeber und Sektorenauftraggeber sind bei der Vergabe von Aufträgen an das Bundesvergabegesetz gebunden.

Bei Gemeinden und Gemeindeeinrichtungen handelt es sich um **öffentliche Auftraggeber** 🇪🇺.

Darüber hinaus sind auch private Einrichtungen, die ein Naheverhältnis zu einer Gebietskörperschaft aufweisen, als öffentliche Auftraggeber zu werten. Es muss sich dabei um Einrichtungen handeln, die zur Erfüllung von im Allgemeininteresse liegenden Aufgaben gegründet worden sind. Zudem muss eine „Beherrschung durch die öffentliche Hand“ aufgrund einer überwiegenden Finanzierung, der Bestellung der Organe oder einer Leitungsaufsicht gegeben sein. Bei solchen Einrichtungen ist die Abgrenzung jedoch oft schwierig, und im Zweifelsfall wird geraten, einen Rechtsexperten beizuziehen.

Ein **Sektorenauftraggeber** ist jeder Auftraggeber im Bereich der kommunalen Versorgung (Trinkwasser, Verkehr, Elektrizität, Gas usw.), unabhängig davon, ob es sich um eine private oder eine öffentliche Einrichtung handelt.

Anwendungsbereich des BVergG 2006



Warum Ziviltechniker beauftragen?

Die Leistungspalette der Architekten und Ingenieurkonsulenten erstreckt sich von der spezialisierten Fachplanung bis zur Gesamtplanung, von komplexen Investitionsvorhaben bis zu kompetenten Beratungsleistungen.

Als neutrale Treuhänder des Auftraggebers sind sie bestrebt, diesen bei der Suche nach dem technischen und wirtschaftlichen Optimum in allen Bereichen der Architektur und des Ingenieurwesens bestmöglich zu unterstützen.



Im Sinne einer **Trennung** von **Planung** und **Ausführung** stellen die unabhängigen Ziviltechniker mit ihren hochqualifizierten Mitarbeitern einen **Leistungsvorteil** sicher, der sich durch Transparenz, Interdisziplinarität, Kontrolle und Verantwortlichkeit auszeichnet.



Was leisten Ziviltechniker?


Die breite Palette ziviltechnischer Leistungen umfasst die Bereiche Architektur, Stadt- und Landschaftsplanung, integrierte technische Leistungen, wissenschaftliche Beratung, technische Versuche und Analysen, Datenverarbeitung, Forschung und Entwicklung, themenspezifische Beratungsleistungen, Verkehrs- und Raumplanung sowie konstruktive Bearbeitungen.

Einen groben Überblick über die ziviltechnischen Leistungsbereiche bietet die Grafik auf der Innenseite des Umschlags.

Wie vergibt man Ziviltechnikerleistungen und warum gibt es eigene Verfahrenstypen?

Ziviltechnikerleistungen werden im Bundesvergabegesetz den „geistigen Dienstleistungen“  zugeordnet. Dieser Begriff bezeichnet Leistungen, für die zwar eine Zieldefinition möglich ist, aber keine eindeutige und vollständige Beschreibung der Leistung (konstruktive Leistungsbeschreibung)¹. Daraus folgt, dass sich Angebote nicht allein durch den Preis unterscheiden, sondern auch durch die angebotene Leistung: die Bieter  befinden sich gleichzeitig in einem Preiswettbewerb wie auch in einem Qualitätswettbewerb.

Das Bundesvergabegesetz sieht daher das **Verhandlungsverfahren**  als Regelverfahren zur Vergabe geistiger Dienstleistungen vor. Verhandlungen mit den Bietern sind notwendig, um die **Angebote**  vergleichen zu können.

Zielt das Verfahren nicht direkt auf die Auswahl des geeignetsten Bieters ab, sondern auf den besten Lösungsansatz für das Projekt – wie dies z. B. bei Architekturleistungen üblich ist –, sieht das Bundesvergabegesetz ergänzend den **Planungswettbewerb**  vor. Dieser ist das beste Verfahren, um konkurrierende Pläne unter Beiziehung von Experten vergleichen und eine reine Qualitätsentscheidung treffen zu können. Mit dem Gewinner wird im Anschluss ein Planungsauftrag verhandelt.

→ **Das geeignete Vergabeverfahren ist also abhängig von der konkreten Aufgabe.**

Es leitet sich aus den Wünschen und Anforderungen der Auftraggeber und den gesetzlichen Vorgaben ab. Es ist daher notwendig, Umfang und Rahmenbedingungen der gewünschten Leistung im Einzelfall zu klären und zu bewerten (Verfahrensvorbereitung) und daraus die Entscheidung für den Verfahrenstyp abzuleiten (Verfahrensauswahl).

¹ Die Beurteilung der mangelnden Beschreibbarkeit einer Dienstleistung hat im Vorfeld der Vergabe zu erfolgen. Dabei kommt es nicht auf die subjektive Vorstellung des jeweiligen Auftraggebers an. Vielmehr ist nach einem objektiven Maßstab zu beurteilen, ob eine eindeutige und erschöpfende Beschreibung möglich ist oder nicht. Mit dem Ausdruck „konstruktive Leistungsbeschreibung“ im Bundesvergabegesetz wird klargestellt, dass die Möglichkeit, die Leistung auf der Grundlage der Honorarrichtlinien zu beschreiben, nicht ausreicht.

Wie bereitet man ein Verfahren vor?

Nur ein zielgerichtetes und ausreichend vorbereitetes Verhandlungsverfahren oder ein ebensolcher Wettbewerb können das gewünschte, hochwertige Resultat erzielen.

→ Eine gute Vorbereitung ist die Grundlage für ein erfolgreiches Vergabeverfahren.

Um ein Verfahren von Anfang an optimal zu organisieren, empfiehlt die Kammer der Architekten und Ingenieurkonsulenten, einen fachkundigen **Verfahrensorganisator** mit dieser Aufgabe zu betrauen und auch die Kammer begleitend in den Prozess einzubinden.

Der Wettbewerbs- oder Verfahrensorganisator ist der Treuhänder des **Auslobers** (Auftraggebers). Er bereitet für den Auslober die Ausschreibung des Verfahrens – den Auslobungstext und die öffentliche Bekanntmachung – vor. In der Regel führt er auch die **Vorprüfung** der eingegangenen Wettbewerbsbeiträge durch und sorgt für die Organisation der konstituierenden Sitzung des **Preisgerichts**, des **Kolloquiums** und der Beurteilungssitzungen.

Es hat sich als sinnvoll erwiesen, dass der Verfahrensorganisator eine Ausbildung in einer dem Verfahrensgegenstand verwandten Fachrichtung besitzt. Seine Kenntnisse in Verfahrensrechtsfragen sind im Regelfall ausreichend. Bei komplexen Aufgaben kann es sinnvoll sein, entsprechende externe Konsulten heranzuziehen.

Die Befassung von Juristen als alleinige Verfahrensorganisatoren ist nicht zielführend, da für Verfahrensauslegung und -organisation die Kenntnis des Fachgebietes erforderlich ist.

→ Ausgenommen kleine und einfache Aufgaben, rät die Kammer zur Wahl eines geeigneten Verfahrensorganismators.

Folgende Fragen sollten im Vorfeld eines Verfahrens gestellt und geklärt werden:

Welche Leistung wird vergeben?

In einem ersten Schritt sollten die gewünschten Leistungen möglichst genau definiert werden, und zwar im Hinblick auf ihre Vollständigkeit und ihre Abgrenzung zu anderen Leistungsteilen, die in der Sphäre des Auftraggebers bleiben sollen oder Inhalt anderer Verfahren sind.

Vorteilhaft ist es, das gesamte Spektrum an Dienstleistungen, das zur Entwicklung bzw. Realisierung des Projektes erforderlich ist, vor Beginn eines **Vergabeverfahrens** ⑧ zu erfassen und – so es nicht gesamt an einen einzigen Auftragnehmer vergeben werden soll – den verschiedenen Leistungsträgern eindeutig zuzuordnen.

Immer mehr Planungsaufgaben weisen eine hohe Komplexität auf und erfordern bereits bei ihrer Entwicklung die Zusammenarbeit unterschiedlicher Fachplaner, z. B. Hochbauten mit hohen funktionalen Anforderungen (Schulen, medizinische Einrichtungen etc.) oder komplexen technischen Ansprüchen oder Randbedingungen (Niedrigenergiebauten, Sanierungen, Erweiterungen etc.).

Für solche Projekte hat es sich als sinnvoll erwiesen, bereits zu Beginn geeignete Planungsteams zu suchen und in einen Wettbewerb zu bringen. Dies geschieht zum Beispiel über die gebündelte Vergabe interdisziplinärer Leistungen. Eine spezielle Form einer solchen Leistungsbündelung stellt die Beauftragung eines **Generalplaners** ⑨ dar. Die Auslobung einer **Generalplanerleistung** ⑨ erlaubt dem Bauherren, bereits im Verfahren umfassendere Projektaspekte abzufragen und integrierte Planungen zu vergleichen (z. B. neben grundsätzlichen, architektonischen Lösungsansätzen auch energetische, statisch-konstruktive und bauphysikalische Aspekte) und erhöht somit die Projekt- und Kostensicherheit komplexer Planungen schon in der frühesten Planungsphase. Darüber hinaus bietet die Beauftragung eines Generalplaners für den Bauherren den Vorteil, einem einzigen Ansprechpartner für alle vergebenen Leistungen gegenüberzustehen.

Die Entscheidung zu einer gemeinsamen Vergabe oder Einzelvergabe von Planungsleistungen integrativ zu planender Projekte (z. B. Architektur, Tragwerksplanung, Haustechnik, Bauphysik etc.) bleibt beim Auftraggeber.

→ **Der Auftraggeber bestimmt den Anteil der von ihm selbst zu erbringenden Leistungen.**

Ist das Projekt ausreichend für die Vergabe vorbereitet?

Vor dem Start des Vergabeverfahrens empfiehlt es sich, das gesamte Prozedere rund um das Verfahren aufzubereiten und darzustellen. Dieser Schritt stellt für den Auftraggeber zunächst einen Mehraufwand dar, ist aber für eine vollständige Erfassung der benötigten Leistungen unbedingt erforderlich.

Erst die hinreichende Beschreibung des Projektes, seiner Zielsetzungen und Rahmenbedingungen erlaubt die zielgerichtete Leistungsvergabe. Eine gute Projektplanung spart langfristig gesehen Zeit und Kosten, gibt Rechtssicherheit und ermöglicht im Vorfeld des Projektes realistische Abschätzungen.

Bedarfsplanung

Was brauche ich bis wann und zu welchen Kosten?

Rahmenbedingungen

Feststellung, wo und zu welchen Konditionen das Projekt verwirklicht werden könnte. Finanzierbarkeit.

Lösungsmöglichkeiten

Ausarbeitung der Lösungskonzepte, Termin- und Kostenrahmen, Verfahrenszug für Planervergabe.

Konsensherstellung

Gemeinderat, Behörden, Bürger.

Vergabeverfahren

Transparenz, Fairness, Veröffentlichung.

Realisierung

- Vor jedem Vergabeverfahren ist das Projekt ausreichend zu entwickeln:
z. B. Bedarfsplanung, Grundlagenermittlung, Finanzierung.

Wie findet man das richtige Verfahren für ein Projekt?

Die Entscheidung über die Verfahrensart und die Verfahrensgestaltung gehört zu den wesentlichen Aufgaben des Auftraggebers in seiner Funktion als Bauherr.

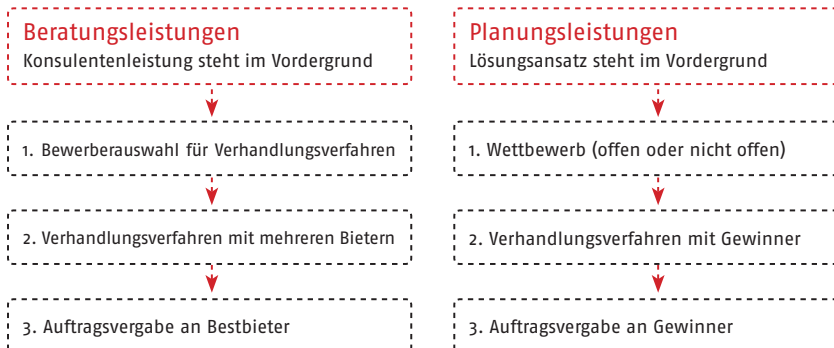
Kompetente und erfahrene Vergabeorganisatoren unterstützen den Bauherren bei der zielgerichteten Gestaltung des Verfahrens.

Die gewünschte Leistung bestimmt den Verfahrenstyp

Je nach Art der zu vergebenden Leistung zielen Verfahren zur Vergabe von Ziviltechnikerleistungen mit unterschiedlichem Gewicht auf zwei Aspekte ab: auf den am besten geeigneten Bieter/Planer (oder das beste Team) und/oder auf den besten Lösungsansatz für das Projekt.

Liegt der Schwerpunkt auf der Vergabe von technischen Planungsleistungen oder Beratungsleistungen, bietet sich eher das **Verhandlungsverfahren** an. Werden innovative Lösungsansätze für die Aufgabe gesucht, sollte der Weg in Richtung **Wettbewerb** führen.

Vergabe von



Sind für die Vergabe einer/mehrerer Ziviltechnikerleistungen sowohl die Wahl des Verhandlungsverfahrens als auch des Wettbewerbs (mit anschließendem Verhandlungsverfahren) möglich, empfiehlt die Kammer, den Weg über den Wettbewerb zu gehen, da dieser mehr Rechtssicherheit bietet.

Das Verhandlungsverfahren

Für die Vergabe von Beratungsleistungen, Gutachten und überwiegend technischen Planungsaufgaben, für die ihrer Art nach kein Wettbewerb konkurrierender Lösungsansätze sinnvoll ist, ist das Verhandlungsverfahren zu wählen.

→ Dies ist ein Verfahren, in dem der Auftraggeber mit mehreren Bietern über die gestellten Angebote verhandelt, um das beste Angebot zu eruieren.

Je nach Auftragswert, Aufgabe und Komplexität des Projektes kann das Verhandlungsverfahren verschieden gestaltet werden. Ausnahmen dazu sind Direktvergaben unter 40.000 Euro (100.000 bis 31. 12. 2010*) **Auftragswert** €.

* Schwellenwertverordnung 2009, BGBl. II 125/2009

Beispiele für Beratungsleistungen und überwiegend technische Planungsleistungen sind etwa: räumliche Entwicklungsplanung, ökologische Fachplanung, Raumplanung und Infrastrukturplanung, Geometerleistungen, Straßenbau oder Tiefbauvorhaben, Projektsteuerung, Projektmanagement, IT-Planung.

Eine detaillierte Aufgliederung ist in der Umschlagklappe zu finden.



Auftragswert Euro exkl. USt

unter 40.000 (100.000 b is 31. 12. 2010)	von 40.000 < 60.000 (100.000 b is 31. 12. 2010)	von 60.000 < 193.000 (100.000 b is 31. 12. 2010)	ab 193.000
Direktvergabe empfohlen	Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung empfohlen	Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung	Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung EU-weit
	Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung regional	Bekanntmachung regional oder EU-weit möglich	

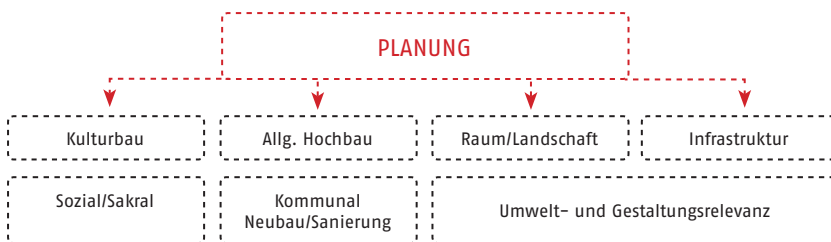
Der Wettbewerb

Bei der Vergabe von Planungsdienstleistungen für Projekte mit hohen funktionalen und gestalterischen Anforderungen, bei denen von den Planern grundsätzliche, kreative Lösungen für die gestellte Aufgabe erwartet werden (z. B. im Bereich der Architektur, des Städtebaus, der Landschaftsplanung und bei gestaltungsrelevanten Infrastrukturbauten), ist im Bundesvergabegesetz der Wettbewerb als dem Verhandlungsverfahren vorausgehendes Verfahren vorgesehen.

Dieser wird im Regelfall auch von der Kammer als das adäquate Verfahren empfohlen.

→ **Der Wettbewerb verschafft dem Auftraggeber die beste Lösung – best practice ☺ – für sein Projekt.**

Dabei werden von einem fachkundigen **Preisgericht ☺** anonym vorgelegte Arbeiten beurteilt. Der Sieger eines Wettbewerbs kann in weiterer Folge in einem **Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung ☺** mit der Erbringung der betreffenden Dienstleistungen beauftragt werden. Je nach Auftragswert, Aufgabe und Komplexität des Projektes kann und soll der Wettbewerb verschieden gestaltet werden.



Eine detaillierte Aufgliederung ist in der Umschlagklappe zu finden.

Auftragswert Euro exkl. USt

unter 40.000 (100.000 b is 31.12.2010)	von 40.000 < 193.000 (100.000 b is 31.12.2010)	ab 193.000
Direktvergabe empfohlen	geladener Realisierungswettbewerb empfohlen	1- bis 2-stufiger offener Realisierungswettbewerb empfohlen
geladener Realisierungswettbewerb möglich	1-stufiger offener Realisierungswettbewerb empfohlen	nicht offener 1- bis 2-stufiger Realisierungswettbewerb (im Sonderfall) möglich
1-stufiger offener Realisierungswettbewerb (im Sonderfall) möglich	nicht offener 1- bis 2-stufiger Realisierungswettbewerb (im Sonderfall) möglich	
Verhandlungsverfahren (im Sonderfall) möglich	Verhandlungsverfahren (im Sonderfall) möglich	Verhandlungsverfahren (im Sonderfall) möglich

Unterschwellenwert
 Oberschwellenwert

Der Auftragswert bestimmt die Größe des Teilnehmerkreises

Die Bestimmungen des Bundesvergabegesetzes unterscheiden zwischen Aufträgen im Oberschwellenbereich und Aufträgen im Unterschwellenbereich. Diese Unterscheidung stellt darauf ab, ob das vom Auftraggeber zu entrichtende „Entgelt“ bestimmte Schwellenwerte überschreitet.

- **Oberschwellen- bzw. Unterschwellenwerte entscheiden, ob ein Verfahren EU-weit oder nur regional bekannt gemacht werden muss.**

Die beabsichtigte Vergabe eines Auftrags im Oberschwellenbereich ist grundsätzlich EU-weit bekannt zu machen.

Demgegenüber kann sich ein Auftraggeber im Vorfeld einer Unterschwellenvergabe mit einer regionalen **Bekanntmachung** (Lieferanzeiger, Landesamtsblätter) begnügen. Im Unterschwellenbereich sind zudem zahlreiche Erleichterungen bei der Abwicklung von Vergabeverfahren vorgesehen.

Unterschwellenwerte

Auftragswert Euro exkl. USt

klassischer öffentlicher Auftraggeber	unter 193.000
Sektorenauftraggeber	unter 387.000

Siehe „Anwendungsbereich des BVergG 2006“, Seite 9

Oberschwellenwerte

Auftragswert Euro exkl. USt

klassischer öffentlicher Auftraggeber	ab 193.000
Sektorenauftraggeber	ab 387.000

Die jeweils gültigen Schwellenwerte werden per Verordnung der Kommission (aktuell: EG/1177/2009 v. 1.12.2009) bekannt gemacht.

- **Die Abschätzung des Auftragswertes ist somit von entscheidender Bedeutung.**

Siehe Seite 20

Die Schwellenwerte bei den einzelnen Verfahrensarten

Im Folgenden werden die einzelnen Verfahrensarten, die bei der Vergabe von Ziviltechnikerleistungen gewählt werden können, aufgelistet. Dabei werden die jeweils maßgeblichen Schwellenwerte für die Verfahrenswahl angeführt:

Verfahrensart bei Dienstleistungen

ÖFFENTLICHER AUFTRAGGEBER	Auftragswert Euro exkl. USt
Direktvergabe	unter 40.000 (100.000 bis 31.12. 2010)
Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung	unter 60.000 (100.000 bis 31.12. 2010)
Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung mit einem Unternehmer	unter 96.500
geladener Wettbewerb	unter 193.000
Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung	stets zulässig
offener und nicht offener Wettbewerb	stets zulässig
Rahmenvereinbarung	stets zulässig
wettbewerblicher Dialog	stets zulässig

SEKTORENAUFTRAGGEBER	Euro exkl. USt
Direktvergabe	unter 60.000 (100.000 bis 31.12. 2010)
geladener Wettbewerb	unter 387.000
Verhandlungsverfahren mit Aufruf zum Wettbewerb	stets zulässig
offener und nicht offener Wettbewerb	stets zulässig
Rahmenvereinbarung	stets zulässig
wettbewerblicher Dialog	stets zulässig

Unterschwellenwert
Oberschwellenwert



Auftragswertberechnung bei Ziviltechnikerleistungen

Bei der Berechnung des geschätzten Auftragswertes ^② ist gemäß ausdrücklicher gesetzlicher Anordnung von **Nettopreisen** auszugehen. In der Kostenschätzung des Auftraggebers sind die Kosten für Unvorhergesehenes nicht zu berücksichtigen. Allfällige Prämien oder Zahlungen des Auftraggebers an die Bieter/Bewerber sind hingegen einzurechnen. Ist die Einräumung von Optionen vorgesehen, so ist der geschätzte Auftragswert auf der Grundlage des größtmöglichen Umfangs unter Einberechnung der Optionen zu ermitteln.

Wesentlich für die Abschätzung des Auftragswertes sind das Leistungsziel, der Leistungsumfang, die Leistungszeit sowie die Umstände der Leistungserbringung. Diese Kriterien sind je nach Aufgabe und Anspruch der Auftraggeber sehr unterschiedlich. Für die Abschätzung des Auftragswertes von Architekturleistungen wird auf die „Honorar Information Architektur“ HIA ^② verwiesen, eine ähnliche Publikation für Ingenieurkonsulentenleistungen ist derzeit in Arbeit.

Keinesfalls darf ein Vergabevorhaben aufgeteilt werden, um die Anwendung des Bundesvergabegesetzes zu umgehen. Es ist daher grundsätzlich unzulässig, „gleichartige“, somit aus sachlichen oder technischen Überlegungen zusammengehörige Aufträge zu teilen, um die **Schwellenwerte** ^② zu unterschreiten.

→ Ein Vergabevorhaben darf keinesfalls aufgeteilt werden, um die Schwellenwerte zu unterschreiten und damit die Anwendung des Bundesvergabegesetzes zu umgehen.

So ist bei **Dienstleistungsaufträgen** ^② allein die **Summe aller Aufträge je Fachgebiet** maßgeblich: Die Werte beispielsweise für die notwendigen Vermessungen, die Projektsteuerung, die Architekturplanung, die Planung der haustechnischen Anlagen, die Planung der Elektrotechnik, die statische Berechnung und Planung, die Landschaftsplanung sowie die örtliche Bauaufsicht, die im Zuge eines Vorhabens anfallen, sind jeweils gesondert zu berechnen.

Bei der **Abgrenzung** der einzelnen Fachgebiete können sich Auftraggeber an den im Umlauf befindlichen **Leistungsbildern** orientieren. Diese sind auch auf der **Homepage der Kammer** als **Download** verfügbar.

www.arching.at oder
www.wien.arching.at

Bei der gemeinsamen Vergabe von Planungsdienstleistungen an einen Auftragnehmer, z. B. Generalplaner ^②, sind die einzelnen Auftragswerte zu addieren.²

² Im Gegensatz zu den Planungsdienstleistungen wird bei der Vergabe von Bauaufträgen bei der Auftragswertberechnung auf den „Vorhabensbegriff“ abgestellt: Sämtliche Bauleistungen, die für die Verwirklichung eines Vorhabens (z. B. Neugestaltung eines Platzes, Errichtung eines Gemeindezentrums etc.) zu erbringen sind, müssen zusammengerechnet werden.

Verfahrensgestaltung

Neben der Art der Leistung hat auch deren Komplexität einen wesentlichen Einfluss auf die Wahl bzw. die Ausgestaltung des Verfahrens.

→ Die Komplexität des Projektes bestimmt die spezifische Gestaltung des Verfahrens.

Einschränkung des Bewerberkreises

Eine solche Einschränkung erfolgt üblicherweise aufgrund bestimmter **Eignungs-** Ⓢ und **Auswahlkriterien** Ⓢ. Die Kammer empfiehlt, die formelle Eignung der Bieter (persönliche und finanzielle Zuverlässigkeit) auf die Befugnis einzuschränken, da die „aufrechte Befugnis“ eines Ziviltechnikers die geforderte Zuverlässigkeit voraussetzt und umgehend entzogen wird, wenn diese nicht mehr gegeben ist, z. B. im Konkursfall, bei strafrechtlicher Verurteilung etc.

Ist die Aufgabenstellung schwierig und eine auf die technische Leistungsfähigkeit abzielende Mindesteignung der Teilnehmer gewünscht, sollten die Kriterien mit einem Experten (**Verfahrensorganisator** Ⓢ) ausgearbeitet werden.

Siehe „Wie bereitet man ein Verfahren vor?“, Seite 12

Stufigkeit des Verfahrens

Bei größeren oder schwierigeren Aufgaben können zwei oder mehr Bearbeitungsstufen erwogen werden, da häufig die Aufgabe vom **Auslober** Ⓢ (**Auftraggeber** Ⓢ) zu Beginn noch nicht vollständig beschrieben werden kann.

Die Zwei- oder Mehrstufigkeit eines Verfahrens steigert die Ausarbeitungstiefe, macht den Arbeitsaufwand für die Auftraggeber und für die Teilnehmer kalkulierbarer und gibt dem Auslober (Auftraggeber) die Chance auf steuernde Eingriffe durch Empfehlungen für die nächste Bearbeitungsstufe.

Wie lange dauert ein Vergabeverfahren?

Siehe gegenüberliegende Tabellen

Die voraussichtliche Dauer und damit der Zeitaufwand für ein Verfahren sind sehr gut abschätzbar. Die Projektvorbereitungsphase kann bei komplexen Aufgaben bis zu einem Jahr oder länger dauern (Widmungen, Feststellung der Eigentumsverhältnisse, Finanzierung etc.).

Die frühzeitige Einbindung aller Projektbeteiligten trägt ganz wesentlich dazu bei, eine klare Ausformulierung der Aufgabenstellung im Verfahren und damit eine hohe Sicherheit in Bezug auf das optimale Ergebnis zu erreichen.

Fristen für die unterschiedlichen Verfahrensarten

Zu den einzelnen Verfahrensarten werden im Bundesvergabegesetz Mindestfristen vorgegeben, die vom Auftraggeber einzuhalten sind.³ Dadurch soll ein fairer Wettbewerb um die Auftragserteilung gewahrt werden. Die Berechnung der Teilnahmefrist beginnt im Oberschwellenbereich mit der Versendung der EU-weiten **Bekanntmachung** ⓘ. Im Unterschwellenbereich beginnt der Fristenlauf mit dem Zeitpunkt der tatsächlichen Verfügbarkeit (somit dem Zeitpunkt der Veröffentlichung der Bekanntmachung). Bei der Fristenberechnung ist stets von Kalendertagen auszugehen.

Bei spezifischen Konstellationen (besondere Dringlichkeit) und der Einhaltung besonderer Bekanntmachungsformen (Vorinformation, elektronische Bekanntmachung) können die angeführten Fristen teilweise noch verkürzt werden.

³ Im Einzelnen sind folgende **Fristen** ⓘ vorgesehen:

Eine **Teilnahmefrist** ist nur bei zweistufigen Vergabeverfahren zu berücksichtigen. Man bezeichnet damit den Zeitraum, der den interessierten Unternehmen zur Verfügung steht, um einen Teilnahmeantrag zu stellen.

Als **Angebotsfrist** wird der Zeitraum umschrieben, der für die Legung eines Angebots zur Verfügung steht. Unmittelbar nach Ende der Angebotsfrist findet die Öffnung der Angebote statt.

Schließlich kennt das Bundesvergabegesetz mit der **Zuschlagsfrist** einen weiteren besonderen Zeitraum. Die Zuschlagsfrist ist jener Zeitraum, in dem die einzelnen Bieter an ihre Angebote gebunden sind. Der Auftraggeber hat die Dauer der Zuschlagsfrist in der **Ausschreibung** festzulegen; sie darf fünf Monate nicht übersteigen. Mit Einwilligung der Bieter kann jedoch eine Verlängerung der Zuschlagsfrist erlangt werden.

DIREKTVERGABE

§ 41 Abs. 2 BVergG 2006



ca. 3 – 4 Wochen

Verfahrensablauf

- A Vorbereitung
- B Präqualifikation
- C Angebotsphase
- D Verhandlungsphase

Verhandlungsverfahren*

Details siehe Seite 35

VV* MIT EINEM BIETER

§ 38 Abs. 3 BVergG 2006



ca. 8 Wochen

VV* OHNE BEKANNTMACHUNG

§ 38 Abs. 2 BVergG 2006



ca. 9 – 12 Wochen

VV* MIT BEKANNTMACHUNG REGIONAL

§ 38 Abs. 1 BVergG 2006



ca. 19 – 20 Wochen

VV* MIT BEKANNTMACHUNG EU-WEIT

§ 30 Abs. 1 BVergG 2006



ca. 29 – 31 Wochen

Wettbewerb

Wettbewerbsablauf

GELADENER WETTBEWERB

ca. 18 – 21 Wochen



- A Vorbereitung
- B Bearbeitungsphase
- C Vorprüfung und Preisgericht
- D Verhandlungsphase inkl. Stillhaltefrist

1-STUFIGER OFFENER WETTBEWERB

ca. 22 – 29 Wochen



Details siehe Seite 41

2-STUFIGER OFFENER WETTBEWERB

ca. 32 – 37 Wochen



NICHT OFFENER WETTBEWERB

ca. 27 – 31 Wochen



Was kostet ein Vergabeverfahren?

Abhängig von der Größe des Projektes belaufen sich die Verfahrenskosten auf **0,5 bis 1% der Baukosten**. Bei Bauprojekten mit Baukosten unter drei Millionen Euro kann der Anteil der Verfahrenskosten entsprechend höher liegen.

*Aktuelle Preisgelder
unter www.arching.at oder
www.wien.arching.at*

Der Aufwand für **Preisgelder/Aufwandsentschädigungen** € beträgt in der Regel die Summe von **ein bis drei Vorentwurfshonoraren**, diese sind wiederum abhängig von der Projektgröße und den Leistungsanforderungen im Verfahren.

Die Kostenanteile in einem Verfahren umfassen

- die Projekt- und Verfahrensvorbereitung
- die Vorprüfung, fachtechnische Gutachten
- Honorare und Reisespesen für externe Preisrichter
- Öffentlichkeitsarbeit sowie den internen Aufwand, insbesondere den der wettbewerbsdurchführenden Stelle
- Preisgelder, Belohnungen und Aufwandsentschädigungen
- Vervielfältigung, Saalmiete, Catering

Im **Unterschwellenbereich** € sind der **geladene Wettbewerb** €, das **Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung** € beziehungsweise das **Verhandlungsverfahren mit regionaler Bekanntmachung** die am häufigsten angewendeten Verfahren, da sie zu einem ausgewogenen Verhältnis zwischen Kosten und Nutzen für Auftraggeber und Teilnehmer führen.

Manchmal ist aufgrund einer äußerst gestaltungsrelevanten Aufgabe, z.B. Gestaltung des Hauptplatzes, des Gemeindeamtes oder Gemeindesaales etc., auch ein **offener Wettbewerb** € sinnvoll.

Wie wird ein Verfahren bekannt gemacht?


EU-weite Bekanntmachung

Wenn ein Verfahren EU-weit bekannt gemacht werden muss (Oberschwellenbereich) oder eine EU-weite Bekanntmachung gewünscht ist (Ausschöpfung des größeren Fachpotentials), ist dieses im Supplement zum Amtsblatt der Europäischen Union zu veröffentlichen.

Regionale Bekanntmachung

Liegt ein Verfahren im Unterschwellenbereich, ist eine regionale Bekanntmachung (www.gemeinderecht.wien.at, Amtliche Nachrichten Niederösterreich, Landesamtsblatt für das Burgenland) ausreichend.

www.architekturwettbewerb.at

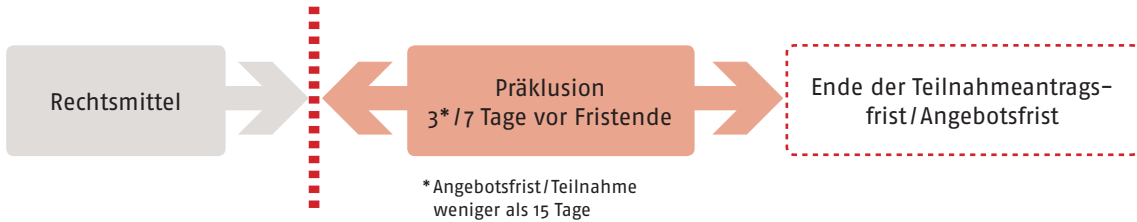
Auf dem Online-Wettbewerbsportal der Bundeskammer, www.architekturwettbewerb.at, werden regional möglichst alle Auslobungs- und Vergabeverfahren für Ziviltechnikerleistungen, derzeit beschränkt auf den Planungsbereich, erfasst. Der Ausbau der Website für alle weiteren Vergabeverfahren ist in Überlegung. Die Verfahren werden mit den relevanten Eckdaten übersichtlich angekündigt (Aufgabenstellung, Fristen, Zusammensetzung des Preisgerichts/Bewertungskommission ) und nach Abschluss mit Bildmaterial von den abgegebenen Beiträgen bis hin zur Realisierung dokumentiert.

Dem Auftraggeber steht somit ein weiteres Instrument zur Dokumentation und transparenten Darstellung seiner Aktivitäten zur Verfügung. Für die Dateneingabe ist die jeweils örtlich zuständige Länderkammer verantwortlich.

Zur Veröffentlichung Ihres Verfahrens nehmen Sie mit der zuständigen Länderkammer Kontakt auf.

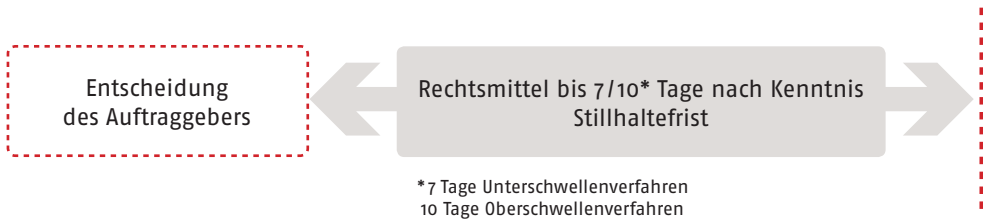
Rechtsmittelfristen

Rechtsmittel gegen Festlegungen in Unterlagen



Rechtsmittel gegen Entscheidungen des Auftraggebers

z. B. bei Ausscheidung, Widerruf, Zuschlag



Wie endet ein Verfahren?

Zuschlag und Auftragserteilung

Ein Vergabeverfahren wird regulär durch die Auftragserteilung an den Bestbieter beendet. Der eigentlichen Auftragserteilung, der sogenannten **Zuschlagserteilung** Ⓜ, hat jedoch die Mitteilung des ausersehenen Zuschlagsempfängers an die übrigen Bieter, die sogenannte **Zuschlagsentscheidung** Ⓜ, voranzugehen.

Nach Bekanntgabe der Zuschlagsentscheidung hat der Auftraggeber im Unterschwellenbereich sieben Tage, im Oberschwellenbereich zehn Tage mit der Zuschlagserteilung zu warten.

Innerhalb dieser Stillhaltefrist soll den nicht zum Zug gekommenen Bietern ein Antrag bei der Vergabekontrolle ermöglicht werden; eine Zuschlagserteilung innerhalb dieses Zeitraums ist nichtig.

Widerruf

Vergabeverfahren ☹ oder **Wettbewerb** ☹ können auch durch einen Widerruf beendet werden. Ein solcher ist auszusprechen, wenn Umstände bekannt werden, die eine **Ausschreibung** ☹ ausgeschlossen oder zu einer inhaltlich gänzlich anderen Ausschreibung geführt hätten. Daneben kann bei Vorliegen schwerwiegender Gründe die Ausschreibung widerrufen werden.

Im **Oberschwellenbereich** ☹ ist zwischen der Bekanntgabe der **Widerrufsentscheidung** ☹ und der **Widerrufserklärung** ☹ zu unterscheiden. Die Widerrufsentscheidung kann wiederum innerhalb von zehn/sieben Tagen bei der Vergabekontrolle angefochten werden. Innerhalb dieser Frist darf der Widerruf bei sonstiger Nichtigkeit nicht erklärt werden.

Im **Unterschwellenbereich** besteht keine Verpflichtung zur vorherigen Bekanntmachung einer Widerrufsentscheidung. Der Widerruf kann sogleich erklärt werden.

→ **Die Kooperation mit der Kammer erhöht die Rechtssicherheit und die Verfahrensqualität.**

Wie unterstützt Sie die Kammer im Laufe eines Verfahrens?

Die Kammer der Architekten und Ingenieurkonsulenten bietet dem **Auslober** ☹ bei allen Fragen der Verfahrensvorbereitung und der Verfahrensdurchführung Beratung an.

Die Kammer kann sowohl vom Auslober als auch vom Verfahrensorganisator angesprochen werden.

Sie wird den Auslober gemäß den bundesweit geltenden Regeln des Bundesvergabegesetzes bzw. gemäß den geltenden **Wettbewerbsordnungen** ☹ (Wettbewerbsstandard Architektur – WSA/WOA 2009⁴) beraten.

Sie prüft den Auslobungstext, registriert die **Auslobung** ☹ im Kooperationsfall und entsendet **Fachpreisrichter** ☹. Die Kammer bietet sich auch als Ansprechpartner des Auslobers bei Konfliktfällen in und nach einem Verfahren an.

4 Der Wettbewerbsstandard bzw. die Wettbewerbsordnung, **WSA/WOA 2009** ☹, ist eine Überarbeitung der **WOA 2000** ☹ und wurde von der Bundeskammer der Architekten und Ingenieurkonsulenten erarbeitet. Der Wettbewerbsstandard setzt sich aus neun Artikeln, den Grundsätzen für den Planungswettbewerb sowie der Verfahrensordnung für Wettbewerbe zusammen. Die WSA/WOA ist auf der Homepage der Kammer als Download verfügbar.

Besonderes



Direktvergabe

→ Bei der Direktvergabe wird eine Leistung formfrei an einen Unternehmer vergeben.

Sie ist nur im **Unterswellenbereich** §, d.h. für einen **Auftragswert** § unter 40.000 Euro und für **Sektorenauftraggeber** § unter 60.000 Euro (bis 31.12.2010 unter 100.000 Euro exkl. USt), zulässig.

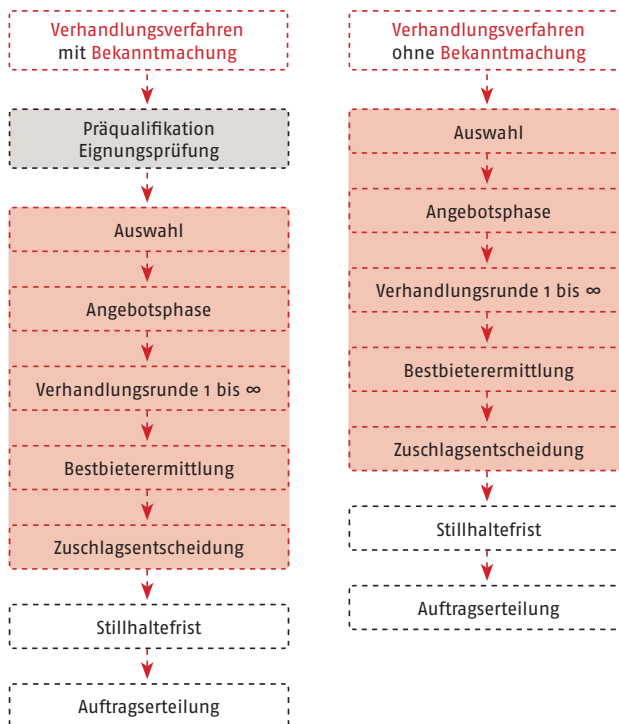
Die Direktvergabe ist das einfachste Vergabeverfahren. Dabei wird weder eine Zuschlagsentscheidung noch ein formalisierter Vergabevermerk gefordert. Wert und Gegenstand des Auftrags sowie der Name des Auftragnehmers müssen dokumentiert werden.

Ein Auftraggeber ist jedoch nicht verpflichtet, von der Direktvergabe Gebrauch zu machen. Trotz Unterschreitens der maßgeblichen Werte kann ein Verhandlungsverfahren (mit oder ohne Bekanntmachung) gewählt werden und zu einer größeren Ideenvielfalt führen.

Beispiele

- Erweiterung des Kanalnetzes einer Gemeinde;
- Vermessungsaufgaben;
- kleinere Um- und Zubauten, wie Umbau des Gemeinderatssitzungssaales, Kindergartenzubau etc.;
- Ortsplanung, Anlage eines Kreisverkehrs, örtliche Bauaufsicht;
- Befunde, Gutachten.

Das Verhandlungsverfahren



Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung EU-weite und regionale Bekanntmachung

Das Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung ist ein **zweistufiges Verfahren**, bei dem in der ersten Stufe eine Auswahl unter den **Bewerbern** Ⓢ vorgenommen wird und zu dessen zweiter Stufe eine beschränkte Anzahl an Unternehmen zur Angebotsabgabe eingeladen wird.

Siehe „Wie findet man das richtige Verfahren für ein Projekt?“ Seite 15

Das Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung bildet im **Oberschwellenbereich** Ⓢ das Regelverfahren für die Vergabe von technischen Planungsleistungen und Beratungsdienstleistungen von Ziviltechnikern.

→ Die Auswahl des Bestbieters bei der Vergabe von kreativen/innovativen Planungsleistungen/Architekturleistungen sollte über ein Wettbewerbsverfahren erfolgen.

1. Phase: Auswahl der Bewerber

Um die Anzahl der geeigneten Bewerber in einem überschaubaren Rahmen zu halten, kann durch diese erste Auswahlstufe die Bewerberzahl eingeschränkt werden.

Der öffentliche Auftraggeber legt die Mindestanforderungen an die Unternehmer (**Eignungskriterien** ☹) fest. Bei komplexen Aufgabenstellungen können zusätzlich projektspezifische, nicht diskriminierende Referenzen (**Auswahlkriterien** ☹) gefordert werden.

Die Kammer empfiehlt, bei einfachen Aufgabenstellungen die Eignung auf die Befugnis zu beschränken. Bei komplexeren Projekten sollte zur Festlegung der Eignungskriterien ein Experte bzw. ein Verfahrensorganisator beigezogen werden. Die geeigneten Bieter werden zur Verhandlung eingeladen.

2. Phase: Verhandlung um das beste Angebot

In der zweiten Verfahrensstufe kann der Auftraggeber mit den eingeladenen Bietern über den **gesamten Auftragsinhalt verhandeln**. Reine Preisverhandlungen sind unzulässig.

Das Verhandlungsverfahren ist von einem **steten Dialog** zwischen dem Auftraggeber und den Bietern über den Auftragsgegenstand (Planungsinhalte und -qualitäten) und die Konditionen der Leistungserbringung (Zusammensetzung des Planungsteams, Zeitplan, Rechnungslegung usw.) geprägt. **Ohne diese Verhandlungen**, die nicht auf schriftliche Korrespondenz beschränkt werden dürfen, ist die **Entscheidung** über das beste Angebot (Zuschlagserteilung) sogar **unzulässig**.⁵

→ **Das Verfahren zeichnet sich durch den steten Dialog zwischen dem Auftraggeber und den Bietern über den Auftragsgegenstand aus.**

Entscheidung über das beste Angebot

Nach den Verhandlungen wird der **Bestbieter** anhand der **vorab definierten und gewichteten Kriterien**, somit den für den Auftraggeber entscheidungsrelevanten Punkten (Zuschlagskriterien) ermittelt. Qualität und Preis sollten idealerweise im Verhältnis 80:20 gewichtet werden. Über die Entscheidung ist ein Protokoll zu erstellen.

Öffentliche Auftraggeber ☹ und **Sektorenauftraggeber** ☹ haben das Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung zu wählen, sofern nicht ausnahmsweise ein Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung (ohne vorhergehenden Wettbewerb) oder eine Direktvergabe durchgeführt werden kann.

⁵ Es besteht ein **Verhandlungsgebot**, wobei es zulässig ist, nur mit den jeweils bestgeordneten Bietern weiterzuverhandeln. Ein derartiges „**Shortlisting**“ ☹ muss jedoch bereits vorab in den **Ausschreibungsunterlagen** ☹ angekündigt und dargestellt werden.

Beispiele

- gutachterliche Tätigkeiten, wie Umweltverträglichkeitserklärung, Liegenschaftsbewertung, Parifizierung, Brandschutzplanung, statische Gutachten;
- technische Lösungen, wie Hochwasserschutz, Straßenbau, Tiefbau, Kanal, Abfall etc.;
- sonstige Dienstleistungen, wie örtliche Bauaufsicht, Projektsteuerung, Statik etc.


Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung

Das Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung ist ein **einstufiges Verfahren**. Es wird unmittelbar eine bestimmte Anzahl geeigneter Unternehmen zu Verhandlungen eingeladen.⁶ Dieses Verfahren entspricht hinsichtlich des Ablaufs und der rechtlichen Vorgaben der zweiten Stufe des Verhandlungsverfahrens mit Bekanntmachung.

Wann kann das Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung gewählt werden?

Folgende Punkte (Ausnahmetatbestände) müssen erfüllt sein:

- **Im Anschluss an einen Wettbewerb** wird mit dem Gewinner über die Erteilung eines Dienstleistungsauftrags verhandelt. Dies hat ausschließlich mit dem Verfasser des erstgereihten Projekts zu erfolgen.
- Der geschätzte **Auftragswert beläuft sich auf weniger als 60.000 Euro exkl. USt** (bis 31. 12. 2010: 100.000). Beispiele: siehe Auflistung bei den Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung.
- **Zusätzliche Dienstleistungen**, die im ursprünglichen Auftrag nicht vorgesehen worden sind und wegen eines unvorhergesehenen Ereignisses erforderlich sind, werden **an den ursprünglichen Auftragnehmer** vergeben. Dies ist allerdings nur bis zum Ausmaß von 50 % des ursprünglichen Auftrags und bei einem technischen oder wirtschaftlichen Erfordernis für eine derartige „Vergabe an eine Hand“ zulässig.
- **Dringliche, zwingende Gründe**, die nicht dem Verhalten des Auftraggebers zuzuschreiben sind und die auf Ereignissen beruhen, die nicht vorausgesehen werden konnten, verunmöglichen eine Durchführung eines Verhandlungsverfahrens mit Bekanntmachung. Mit diesem Ausnahmetatbestand wird vor allem auf Katastrophenfälle Bedacht genommen.
- Der geschätzte **Auftragswert erreicht nicht 96.500 Euro exkl. USt** (den halben Oberschwellenwert) und die Durchführung eines regulären Vergabeverfahrens wäre im Verhältnis zum Auftragswert **wirtschaftlich nicht vertretbar**.⁷
- **Aus technischen oder künstlerischen Gründen** oder aufgrund des **Schutzes von Ausschließlichkeitsrechten** kann der Dienstleistungsauftrag nur von einem Unternehmer durchgeführt werden.

⁷ Für den Fall eines Scheiterns der Verhandlungen können in der **Wettbewerbsordnung**  **ausschließliche Verhandlungen mit dem Verfasser des zweitgereihten Projekts bzw. in weiterer Folge mit dem Verfasser des drittgereihten Projekts vorbehalten werden.**

A	C	D
---	---	---

VERHANDLUNGSVERFAHREN MIT EINEM BIETER

§ 38 Abs. 3 BVerG 2006

ca. 8 Wochen

A Vorbereitungsphase

Prüfung der Eignung
gesamt ca. 2 Wochen

C Angebotsphase

Angebotslegung
Angebotsfrist ca. 1 Woche
Angebotsprüfung
gesamt ca. 3 Wochen

D Verhandlungsphase

Verhandlung
Zuschlagserteilung =
Beauftragung
gesamt ca. 3 Wochen

A	C	D
---	---	---

VERHANDLUNGSVERFAHREN OHNE BEKANNTMACHUNG

§ 38 Abs. 2 BVerG 2006

ca. 9–12 Wochen

A Vorbereitungsphase

Erstellung Ausschreibung
ca. 1–3 Wochen
Prüfung der Eignung
ca. 2 Wochen
gesamt ca. 3–5 Wochen

C Angebotsphase

Angebotslegung
Angebotsfrist*
ca. 2–3 Wochen
Angebotsprüfung
gesamt ca. 2–3 Wochen

D Verhandlungsphase

Verhandlung
Stillhaltefrist 1 Woche
Zuschlagserteilung =
Beauftragung
gesamt ca. 4 Wochen

A	B	C	D
---	---	---	---

VERHANDLUNGSVERFAHREN MIT BEKANNTMACHUNG REGIONAL

§ 38 Abs. 1 BVerG 2006

ca. 19–20 Wochen

A Vorbereitungsphase

Inhaltliche Konzeption
Erstellung Ausschreibung
Kammerabstimmung
ca. 3 Wochen
gesamt ca. 5 Wochen

B Präqualifikation

Bekanntmachung
Teilnahmeantragsfrist
gesetzlich mind. 14 Tage
Prüfung der Teilnahmeanträge
ca. 2–3 Wochen
Auswahlsitzung
gesamt ca. 4–5 Wochen

C Angebotsphase

Angebotslegung,
Angebotsfrist*
ca. 2–3 Wochen,
Angebotsprüfung und
Bewertungskommission
ca. 3 Wochen
gesamt ca. 6 Wochen

D Verhandlungsphase

Ergebnisbekanntgabe
Stillhaltefrist 1 Woche
Verhandlung
Zuschlagserteilung =
Beauftragung
gesamt ca. 4 Wochen

A	B	C	D
---	---	---	---

VERHANDLUNGSVERFAHREN MIT BEKANNTMACHUNG EU-WEIT

§ 30 Abs. 1 BVerG 2006

ca. 29–31 Wochen

A Vorbereitungsphase

Inhaltliche Konzeption
Erstellung Ausschreibung
Kammerabstimmung
ca. 3 Wochen
gesamt ca. 5 Wochen

B Präqualifikation

Bekanntmachung
Teilnahmeantragsfrist
gesetzlich mind. 37 Tage
Prüfung der Teilnahmeanträge
ca. 2–3 Wochen
Auswahlsitzung
gesamt ca. 10 Wochen

C Angebotsphase

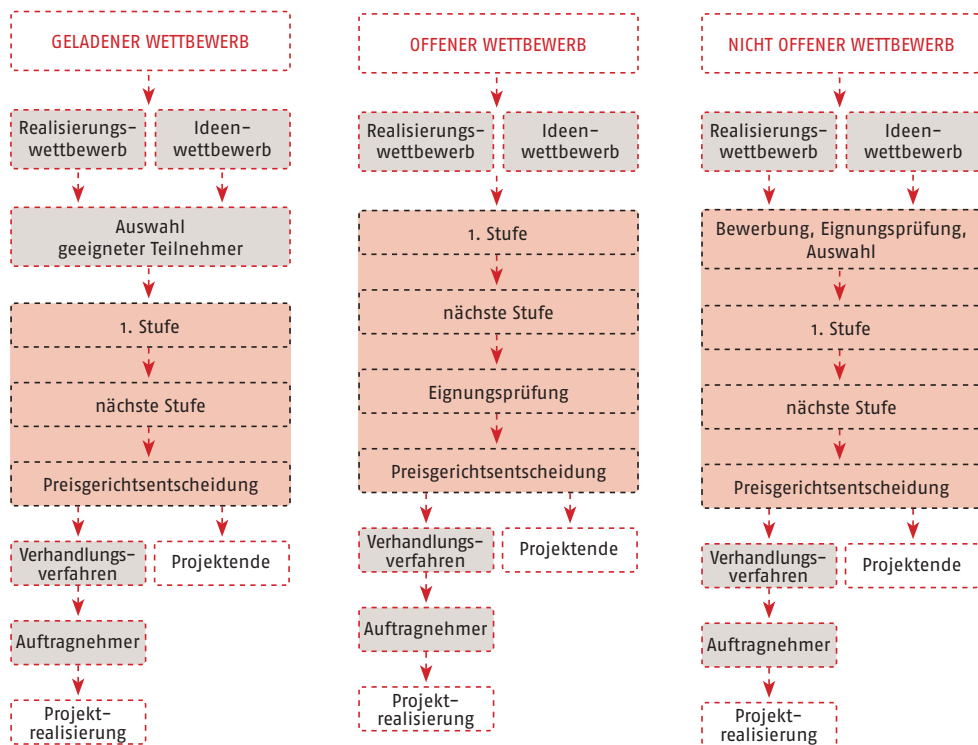
Angebotslegung,
Angebotsfrist*
ca. 40 Tage
Angebotsprüfung und
Bewertungskommission
ca. 3 Wochen
gesamt ca. 9–11 Wochen

D Verhandlungsphase

Ergebnisbekanntgabe
Stillhaltefrist 10 Tage
Verhandlung
Zuschlagserteilung =
Beauftragung
gesamt ca. 5 Wochen

* Für Verhandlungsverfahren sind im BVerG 2006 keine Mindestangebotsfristen vorgesehen. Fristen ⚠ müssen jedoch so bemessen sein, dass ausreichend Zeit für die Vornahme der geforderten Handlung besteht. Dargestellt sind die Standardfristen, im BVerG 2006 sind Verkürzungen von Fristen (z.B. bei Dringlichkeit, Vorinformation, elektronischer Übermittlung) vorgesehen.

Der Wettbewerb




Für die Suche nach der besten Planung auf den Gebieten der Architektur, des Bau- und Ingenieurwesens, der Raumplanung, der Landschafts-/Freiraumplanung und der Stadtplanung ist im Bundesvergabegesetz ein spezielles Auslobungsverfahren vorgesehen: der Wettbewerb.

Im Wettbewerbsverfahren begutachtet ein **unabhängiges Preisgericht** die eingereichten, anonymisierten Arbeiten und bestimmt anhand der vorab festgelegten **Beurteilungskriterien** das beste Projekt.


Der Wettbewerb selbst ist kein **Vergabeverfahren**, sondern ein **Auslobungsverfahren**, in dem der **Qualitätswettbewerb** dem **Auslober** zum Unterschied vom Preiswettbewerb die Chance gibt, die bestmögliche Lösung in angemessener Zeit und unter vertretbarem Aufwand zu finden.

Der **Vorteil** für den **Auftraggeber** liegt darin, dass er aus einer **Vielzahl** von **Lösungen** wählen kann und dieses Mehr an Qualität seinem Projekt zugute kommt. Der geistige und materielle Wert der eingereichten Wettbewerbsarbeiten übersteigt in der Regel bei weitem den für die Durchführung eines Wettbewerbs erforderlichen Aufwand des Auslobers.

Das **Preisgericht**, in dem auch der Auftraggeber vertreten ist, trifft seine Entscheidung **objektiv**, orientiert an **nachvollziehbaren**, sachlichen Kriterien.

Im Anschluss an einen Wettbewerb kann der Auslober unter Bezugnahme auf den **Preisgerichtsentscheid**  mit nur einem oder mit mehreren Gewinnern in ein Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung treten.

(Planungs)wettbewerbe zeichnen sich durch ein hohes Maß an **Rechtssicherheit** aus, da die Preisgerichtsurteile Fach- und Ermessensentscheidungen sind und somit vergaberechtlich nicht unmittelbar angefochten werden können. Sie **sichern** die **Transparenz** und können den nachfolgenden Planungsverlauf durch die Einbindung der betroffenen Parteien, wie z. B. Kommunalpolitik, Genehmigungsbehörden, Nutzer etc., erleichtern.

Der Ablauf des Wettbewerbs, die sogenannte **Wettbewerbsordnung** , wurde von der Kammer entwickelt und kann kostenlos als Download von den Webpages der Bundeskammer und der jeweiligen Länderkammern abgerufen werden. Darüber hinaus steht die **Kammer** als Anlaufstelle für die **Unterstützung** bei der Abwicklung von Wettbewerben zur Verfügung. In weiterer Folge wird die Beauftragung eines Verfahrensorganisations empfohlen.

*www.arching.at oder
www.wien.arching.at*

Ideen- oder Realisierungswettbewerb?

Ideenwettbewerb

Ein Ideenwettbewerb will dem **Auslober** ☹️ einen Plan oder eine Planung verschaffen, wobei **nicht** die **Absicht** besteht, die Wettbewerbsarbeit des Gewinners zu **verwirklichen**. Allenfalls wird die Idee des Wettbewerbsgewinners für Widmungs- oder Partizipationsverfahren weiter planlich bearbeitet, vorerst aber nicht baulich realisiert.⁸

Aktuelle Preisgeldsummen unter www.arching.at oder www.wien.arching.at

Da die Teilnehmer keine Aussicht auf einen Planungsauftrag haben, **erhöht** sich bei Ideenwettbewerben die **Preisgeldsumme** ☹️.

Beispiele

- Konkurrenzen über landschaftsplanerische oder städtebauliche Konzepte, die in rechtsverbindliche Planungsinstrumente übergeführt oder in weiteren Verfahren auf ihre Realisierbarkeit untersucht werden sollen;
- Grundlagen für Flächenwidmungspläne;
- Raum- und Funktionsprogramme;
- Konzepte für öffentliche Flächen als Grundlage für einen Realisierungswettbewerb.

Realisierungswettbewerb

Realisierungswettbewerbe sind Planungswettbewerbe, die nur dann durchzuführen sind, wenn die **Absicht** besteht, im nachfolgenden Verhandlungsverfahren die Vergabe eines Dienstleistungsauftrags durchzuführen und das Projekt tatsächlich **zu realisieren**.⁹

Es hat sich nach Realisierungswettbewerben bewährt, nur den **Verfasser** der **erstgereihten** Arbeit zur **Verhandlung** einzuladen. Das erspart dem Auftraggeber eine vergleichende Verhandlung mit mehreren Bietern, die zeitaufwändiger und anfechtungsriskanter ist.

Beispiele

- Zubau oder Neubau einer Bildungseinrichtung, eines Gemeindezentrums, der Freiwilligen Feuerwehr, eines Pflegeheims; sozialer Wohnbau.

⁸ Der Ideenwettbewerb hat seine Berechtigung für vorbereitende Planungsschritte. Unzulässig ist der Versuch, aus einem Ideenwettbewerb nachträglich einen Realisierungswettbewerb zu machen, indem man den Gewinner einfach und formlos zu einer Verhandlung einlädt. Dazu müsste, sofern die Auftragsgröße über der Direktvergabeschwelle liegt, ein gesondertes Vergabeverfahren, ein Verhandlungsverfahren, ausgeschrieben werden.

⁹ Treten allerdings während des Planungswettbewerbs gravierende Umstände ein, die die Realisierung verhindern, kann der Auslober den Wettbewerb widerrufen.

Einzelplanungsleistungen oder integrierte Planungsleistungen?

Mehrere **Faktoren** sind bei der Entscheidung, ob Einzelplanungsleistungen oder Generalplanungsleistungen in einem Wettbewerb ausgelobt werden sollen, wichtig:

- die **Komplexität** der Aufgabe,
- die **Zahl** der Ansprechpartner,
- die **Ressourcen** der Steuerungsmöglichkeiten im **eigenen Wirkungsbereich**,
- Planungsaufträge liegen im **Unterschwellenbereich** oder im **Oberschwellenbereich**, was einen Einfluss auf die Wahl des Verfahrens haben kann.

Einzelplanungsleistungen

Der **Auslober/Auftraggeber** ☹ möchte **direkten Einfluss** auf die **Vergabe** der einzelnen **Planungsleistungen** haben bzw. anhand der im Rahmen eines Planungswettbewerbs eingelangten Projekte die Entscheidung über die darauf aufbauenden Vergaben treffen. Dann ist es zielführend, den Wettbewerb im Rahmen von Einzelleistungen auszuloben, z. B. bei einem Architekturwettbewerb.

Bei der Entscheidung für eine **Auslobung** ☹ von Einzelplanungsleistungen kann auch die Höhe des errechneten Planungshonorars eine Rolle spielen, da das Bundesvergabegesetz dem öffentlichen Auftraggeber im Oberschwellen- und Unterschwellenbereich unterschiedliche Verfahren ermöglicht.

Integrierte Planungsleistungen, z. B. Generalplaner

Je **komplexer** die Aufgabenstellung ist, desto eher erfordert sie von Anfang an ein **Team** aus spezialisierten **Planern**. Die Schnittstellen bei diesen Projekten sind mitunter durch den Auslober schwer beschreibbar. Dementsprechend tendiert der Auslober/Auftraggeber hier eher zu **einem Ansprechpartner**, dem er allenfalls auch die Koordinierungsverpflichtung und die Gesamtverantwortung überträgt.

Für die qualifizierte Beurteilung durch das **Preisgericht** ☹ kann es notwendig sein, integrierte Planungen im Verlauf des Wettbewerbs zu verlangen, um zu einem möglichst frühen Zeitpunkt eine umfassende Kenntnis über das Projekt zu gewinnen. Der **Aufwand** für alle Beteiligten sollte in einem Ausmaß gehalten werden, wie es für eine **qualifizierte Beurteilung** erforderlich ist. Zu detaillierte Leistungen bedeuten unnötige Kosten für die Teilnehmer und die **Vorprüfung** ☹, ohne dass die Bearbeitungen im weiteren Planungsverlauf verwendbar sind.

Im Wettbewerb sollten nur **Leistungen abgefragt** werden, die der Auslober im Zuge des nachfolgenden Verhandlungsverfahrens auch **beauftragen** möchte.

Wie kann ich einen Wettbewerb gestalten?

Wettbewerbe können in offener, nicht offener und geladener Erscheinungsform durchgeführt werden.

Während der offene und der nicht offene Wettbewerb stets gewählt werden können, ist ein geladener Wettbewerb nur im Unterschwellenbereich zulässig.

WETTBEWERB	Auftragswert Euro exkl. USt
Direktvergabe	unter 40.000 (100.000 bis 31.12.2010)
geladener Wettbewerb	unter 193.000
offener und nicht offener Wettbewerb	stets zulässig

Unterschwellenwert

Oberschwellenwert

Offener Wettbewerb

Beim offenen Wettbewerb wird vom Auslober eine **unbeschränkte Anzahl von Wettbewerbsteilnehmern** öffentlich zur Vorlage von Wettbewerbsarbeiten **aufgefordert**. Diese Form bildet den Regelfall einer Wettbewerbsdurchführung, weil sie das Potential aller qualifizierten Marktkräfte zulässt und rechtssicher ist.

Je gestaltungs- und umweltrelevanter ein Projekt ist, desto wichtiger ist die Nutzung des geistig-schöpferischen Potenzials der Planer zur Auffindung des besten Projekts. Aus diesen Gründen wird der offene Wettbewerb auch von der Kammer der Architekten und Ingenieurkonsulenten empfohlen.

Die **Vorlage** der Arbeiten erfolgt **anonym** und ermöglicht so dem **Preisgericht** eine objektive, gegenüber der Öffentlichkeit nachvollziehbare und sachliche Entscheidungsfindung.

- **Der offene Wettbewerb ist grundsätzlich immer durchführbar und kann je nach Art der Aufgabe auch mehrstufig sein.**

Beispiele

- Planung von Gemeindeamt, Gemeindemuseum, Mehrzweckhalle, Kindergarten, Volksschule, Hauptschule, Pflege- und Altenheim, Aufbahnhalle, Gewerbehof, Kongresszentrum, Konzerthalle, Musikpavillon, Ärztezentrum, Schwimmbad, Thermenanlage, Gartenschau, Fußgängerbrücke etc., Stadtplatzgestaltung, Ausstellungsgestaltung sowie sozialer Wohnbau.

A	B	C	D
---	---	---	---

GELADENER WETTBEWERB

ca. 18 – 21 Wochen

A Vorbereitungsphase

Auswahl
Prüfung der Eignung
gesamt ca. 7 Wochen

B Bearbeitungsphase

Bearbeitung
gesamt ca. 5 – 8 Wochen

C Vorprüfung, Preisgericht

Vorprüfung, Preisgericht
gesamt ca. 2 Wochen

D Verhandlungsphase

Ergebnisbekanntgabe
Stillhaltefrist*
Verhandlung, Auftrag
gesamt ca. 4 Wochen

A	B	C	D
---	---	---	---

1-STUFIGER OFFENER WETTBEWERB

ca. 22 – 29 Wochen

A Vorbereitungsphase

Inhaltliche Konzeption
Erstellung Auslobung
Kammerabstimmung
ca. 3 Wochen
gesamt ca. 7 Wochen

B Bearbeitungsphase

Bearbeitung ca. 8 Wochen
gesamt ca. 8 – 12 Wochen

C Vorprüfung, Preisgericht

Vorprüfung, Preisgericht
ca. 4 Wochen
gesamt ca. 3 – 5 Wochen

D Verhandlungsphase

Ergebnisbekanntgabe
Stillhaltefrist*
Verhandlung, Auftrag
gesamt ca. 4 – 5 Wochen

A	B	C	B	C	D
---	---	---	---	---	---

2-STUFIGER OFFENER WETTBEWERB

ca. 32 – 37 Wochen

A Vorbereitungsphase

Inhaltliche Konzeption
Erstellung Auslobung
Kammerabstimmung
ca. 3 Wochen
gesamt ca. 7 – 9 Wochen

B Bearbeitungsphase

1. Stufe Bearbeitung
ca. 8 Wochen
2. Stufe Bearbeitung
ca. 6 – 8 Wochen
gesamt ca. 14 – 16 Wochen

C Vorprüfung, Preisgericht

→ Vorprüfung, Preisgericht 1
ca. 4 Wochen
→ Vorprüfung, Preisgericht 2
ca. 3 Wochen
gesamt ca. 7 Wochen

D Verhandlungsphase

Ergebnisbekanntgabe
Stillhaltefrist*
Verhandlung
Auftrag
gesamt ca. 4 – 5 Wochen

A	B	C	D
---	---	---	---

NICHT OFFENER 1-STUFIGER WETTBEWERB

ca. 27 – 31 Wochen

A Vorbereitungsphase

Inhaltliche Konzeption
Erstellung Auslobung
Kammerabstimmung
ca. 3 Wochen
gesamt ca. 7 Wochen

B Bearbeitungsphase

Auswahl, Eignungsprüfung
Bearbeitung ca. 8 Wochen
gesamt ca. 13 – 16 Wochen

C Vorprüfung, Preisgericht

Vorprüfung, Preisgericht
gesamt ca. 3 Wochen

D Verhandlungsphase

Ergebnisbekanntgabe
Stillhaltefrist*
Verhandlungen
Auftrag
gesamt ca. 4 – 5 Wochen

* Stillhaltefrist: 7 Tage Unterschwellenwert, 10 Tage Oberschwellenwert

Nicht offener Wettbewerb

Beim nicht offenen Wettbewerb werden, nachdem eine **unbeschränkte Anzahl** von Planern öffentlich zur Abgabe von **Teilnahmeanträgen** aufgefordert worden ist, vom Auslober zumindest drei – empfohlen zehn – Wettbewerbsteilnehmer zur Vorlage von Arbeiten eingeladen. Die Auswahl in der ersten Stufe hat anhand objektiver und nicht diskriminierender **Auswahlkriterien** Ⓢ zu erfolgen. Es dürfen wiederum ausdrücklich nur befugte Bewerber zur Abgabe eines Projekts aufgefordert werden. Laut Bundesvergabegesetz ist die Durchführung eines nicht offenen Wettbewerbs – ebenso wie die eines offenen Wettbewerbs – **stets zulässig**.

- **Der nicht offene Wettbewerb ist bei komplexen Planungsaufgaben angebracht, die ein besonderes Maß an Erfahrung oder Kenntnissen erfordern.**

Der Auslober kann entsprechend seiner Marktkenntnis die Auswahlkriterien, die mittels Referenzen zu überwinden sind, gezielt nach seinem Planungsbedarf erstellen. **Taugliche Auswahlkriterien** zu definieren, gehört zu den **schwierigsten Aufgaben**, die das Wettbewerbswesen an einen Auslober stellt. Die Auswahlkriterien sind sorgfältig gemeinsam mit dem **Verfahrensorganisator** Ⓢ zu prüfen, damit es nicht zu einem unwissentlichen Ausschluss der besten Kräfte für die Lösung der Planungsaufgabe kommt.

Der nicht offene Wettbewerb schränkt den Verfahrensaufwand ein und hat den Vorteil, bei komplexen Aufgaben von den Teilnehmern über Auswahlkriterien ein Mehr an Eignung und ein Mehr an Bearbeitungstiefe verlangen zu können. Allen Teilnehmern der zweiten Stufe ist der Aufwand mit einer Entschädigung in angemessener Höhe zu ersetzen.

Ebenso wie im offenen Wettbewerb werden dem **Preisgericht** Ⓢ die Arbeiten **anonym vorgelegt**; die Entscheidung für die Findung des besten Projektes basiert auf rein sachlichen und nachvollziehbaren Kriterien.

Beispiele

- Planung eines Krankenhauses oder geriatrischen Krankenhauses, eines Laborzentrums, eines zentralen Biomasse-Heizwerks;
- Anlage eines Stadtparks, einer Hafenanlage;
- Bau einer Garage in dicht bebautem Gebiet, Erweiterung eines Gewerdeparks etc.

Geladener Wettbewerb

Beim geladenen Wettbewerb wird vom Auslober eine **beschränkte Anzahl** geeigneter Wettbewerbsteilnehmer – mindestens drei, empfohlen sechs – unmittelbar zur Vorlage von Wettbewerbsarbeiten aufgefordert.

Dieses Verfahren ist nur im Unterschwellenbereich zulässig, sofern dem Auftraggeber genügend geeignete Unternehmer bekannt sind.

→ **Der geladene Wettbewerb ist ein ökonomisches Verfahren für kleine Aufgaben.**

Er ist dann anzuwenden, **wenn** der mit der Durchführung eines offenen/nicht offenen Wettbewerbs verbundene **Aufwand** im Hinblick auf den Wert der Leistung wirtschaftlich **nicht vertretbar** ist.


Beispiele

- Ortskern- oder Ortseingangsgestaltung, Erweiterung eines Kindergartens o. ä., Errichtung einer Aufbahrungshalle, einer zentralen Heizanlage für eine Kleingemeinde, eines Wasserkleinkraftwerks, eines Fußgängerstegs;
- Anlage eines Friedhofs, eines Stadtteilparks, Errichtung einer Bootsanlegestelle oder einer Lärmschutzverbauung.

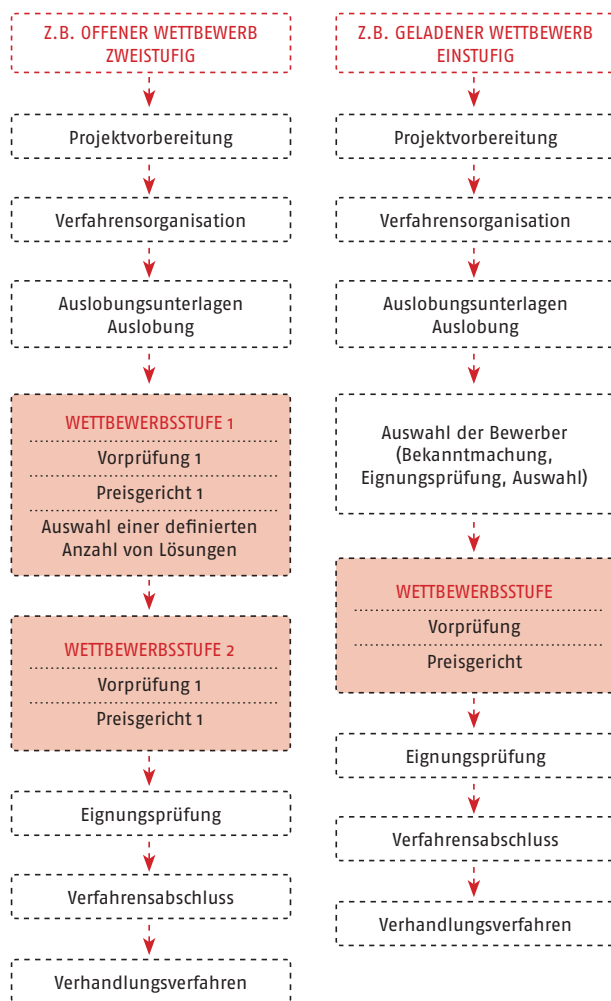
Stufigkeit eines Wettbewerbs

Bei größeren oder komplexen Aufgaben können zwei oder mehr Bearbeitungsstufen erwogen werden, da die Aufgabe vom Auslober zu Beginn des Wettbewerbs oft noch nicht vollständig beschrieben werden kann.

Die Zwei- oder Mehrstufigkeit eines Verfahrens steigert die Planungstiefe, macht den Arbeitsaufwand für die Teilnehmer kalkulierbarer und gibt dem Auslober die Chance auf steuernde Eingriffe durch Empfehlungen für die nächste Bearbeitungsstufe. Alle Beteiligten „lernen“ aus den Planungsvorschlägen während des Verfahrens.

Das Preisgericht  muss während des gesamten Verfahrens des mehrstufigen Wettbewerbs gleich bleiben.

Bei kleinen oder einfachen Aufgaben sollte der Wettbewerb in einer Bearbeitungsstufe abgehandelt werden, ungeachtet dessen, ob er geladen oder offen durchgeführt wird.



Rahmenvereinbarung

Wenn der über Jahre hinweg anfallende Aufwand an Ziviltechnikerleistungen nicht abgeschätzt werden kann, können diese auch im Wege einer Rahmenvereinbarung vergeben werden. Es handelt sich dabei eher um Ausnahmefälle.

Der Vertragspartner wird in einem Verhandlungsverfahren (mit oder ohne Bekanntmachung) ermittelt und die Leistungsbedingungen werden festgelegt. In weiterer Folge kann der Auftraggeber die Leistungen innerhalb der vereinbarten Periode abrufen.

Leistungsabruf der Rahmenvereinbarungen (kein eigenes Verfahren)

Bei einer Rahmenvereinbarung mit **einem Unternehmer** bestehen im Wesentlichen folgende Möglichkeiten:

- Auftragserteilung unmittelbar nach den in der Rahmenvereinbarung genannten Bedingungen oder
- Aufforderung zur Verbesserung bzw. Vervollständigung des ursprünglichen Angebots auf der Grundlage der ursprünglichen Bedingungen der Rahmenvereinbarung oder allenfalls der vervollständigten Bedingungen der Rahmenvereinbarung oder anderer in der Rahmenvereinbarung genannten Bedingungen und anschließende Auftragserteilung.

Bei einer Rahmenvereinbarung mit **mehreren Unternehmern** bestehen im Wesentlichen folgende Möglichkeiten:

- Auftragserteilung unmittelbar aufgrund der Bedingungen der Rahmenvereinbarung ohne erneuten Aufruf zum Wettbewerb (in der Rahmenvereinbarung muss der Auswahlmodus klar geregelt sein; es darf keine willkürliche Auswahl erfolgen) oder
- Auftragserteilung nach erneutem Aufruf der Parteien zum Wettbewerb.

Beispiele

- Umweltverträglichkeitsprüfung, z. B. zur Errichtung eines großen Parkdecks, Hauszustandsfeststellung, Bachregulierung mit Gutachtenserstellung etc.,
- Erstellen von technischen Gutachten etc.;

Glossar



Abänderungsangebot

ein Angebot eines Bieters, das von der ausgeschriebenen Leistung nur geringfügig abweicht, also eine geringfügige technische, jedoch gleichwertige Änderung, etwa bei der Materialwahl, aufweist (§ 2 Z 1 BVerG 2006). Die Zulässigkeit von Abänderungsangeboten muss in den Ausschreibungsbestimmungen festgelegt sein (§ 82 BVerG 2006).

Ausschreibungsbedingungen

jener Teil der Ausschreibungsunterlagen, in denen der Auftraggeber Festlegungen für das Vergabeverfahren trifft, etwa die Verfahrensart oder die Zuschlagskriterien.

Alternativangebot

ein Angebot über einen alternativen Leistungsvorschlag des Bieters. Hinsichtlich der Zulässigkeit hat der Auftraggeber in den Ausschreibungsunterlagen Festlegungen zu treffen (§ 81 BVerG 2006).

Angebot

die Erklärung eines Bieters, eine bestimmte Leistung gegen Entgelt unter Einhaltung festgelegter Bedingungen erbringen zu wollen.
Seite 11

Angebotsfrist

die vom Auftraggeber festzusetzende Frist für den Eingang der Angebote (§ 59 bis § 67 BVerG 2006).
Seiten 22, 26, 35

Angebotsprüfung

Nach der Angebotsöffnung prüft der Auftraggeber die Angebote auf Form, Vollständigkeit, Ausschreibungskonformität, rechnerische Richtigkeit sowie die technische und wirtschaftliche Leistungsfähigkeit der Bieter.
Seite 35

Arbeitsgemeinschaft

ein Zusammenschluss mehrerer Unternehmer, die sich unbeschadet der sonstigen Bestimmungen des zwischen ihnen bestehenden Innenverhältnisses dem Auftraggeber gegenüber solidarisch zur vertragsgemäßen Erbringung einer Leistung auf dem Gebiet gleicher oder verschiedener Fachrichtungen verpflichten.

Auftraggeber

jeder Rechtsträger, der vertraglich an einen Auftragnehmer einen Auftrag zur Erbringung von Leistungen gegen Entgelt erteilt oder zu erteilen beabsichtigt. Der Begriff des „Auftraggebers“ ist – im Gegensatz zum „Auslober“ im Wettbewerb – dem Verhandlungsverfahren vorbehalten.
Seiten 9, 12–15, 21, 25, 33, 39

Auftragswert

siehe Wert der Leistung/
geschätzter Auftragswert
Seiten 16, 18, 20, 31, 34

Aufwandsentschädigung

Im Gegensatz zu einer Belohnung (bzw. einem Preisgeld) ist nicht der Erfolg im Verfahren, sondern allein die Erfüllung der im Verfahren geforderten Leistungen für die Zuerkennung maßgeblich.
Seiten 24, 42

Auslobung

die nicht an bestimmte Personen oder Unternehmen gerichtete, durch Bekanntmachung verbindliche Zusage einer Belohnung für eine Leistung oder einen Erfolg. Eine Auslobung, die eine Preisbewerbung zum Gegenstand hat, ist nur gültig, wenn in der Bekanntmachung eine Frist für die Bewerbung bestimmt ist (§ 86o ABGB). Der Begriff „Auslobung“ ist für Wettbewerbe gebräuchlich (Verfahren über immaterielle Leistungen).
Seiten 27, 39, 41, 44

Auslober

derjenige, der die Zusage einer Belohnung für eine Leistung oder einen Erfolg ausspricht. In Wettbewerben ist die Bezeichnung „Auslober“ gebräuchlich, hingegen wird im Verhandlungsverfahren (auch im Verhandlungsverfahren im Anschluss an Wettbewerbe) vom „Auftraggeber“ gesprochen.
Seiten 12, 21, 27, 36, 38, 39, 44

Auslobungsverfahren

Unter dem Begriff Auslobungsverfahren fasst das Bundesvergabegesetz die (Planungs-)Wettbewerbe zusammen.
Seite 36

Ausscheiden von Angeboten

Angebote, die einen der in § 129 BVerG 2006 aufgezählten Ausscheidenstatbeständen verwirklichen, sind vor der Wahl des Angebotes für den Zuschlag auszuschließen. Dies sind z. B. Angebote von Bieter, deren Befugnis, finanzielle, wirtschaftliche oder technische Leistungsfähigkeit nicht gegeben ist, oder verspätet eingelangte Angebote.
Seite 26

Ausschlussgründe

Erfüllt ein Unternehmen einen der in § 68 BVerG 2006 aufgezählten Ausschlussgründe, hat es der Auftraggeber vom Vergabeverfahren auszuschließen – z. B. wenn gegen den Unternehmer ein Insolvenzverfahren eingeleitet wurde.

Ausschreibung

die an eine bestimmte oder unbestimmte Zahl von Unternehmern gerichtete Erklärung des Auftraggebers, in der er festlegt, welche Leistung er zu welchen Bestimmungen erhalten möchte. Die Ausschreibung ist als Bekanntmachung eines Vergabeverfahrens über beschreibbare Leistungen zu verstehen, das auf einen Preiswettbewerb abstellt.
Seiten 27, 35

Ausschreibungsunterlagen

die Einladung zur Angebotslegung. Der Auftraggeber legt darin den Leistungsgegenstand anhand technischer Spezifikationen fest und gibt die zivilrechtlichen Rahmenbedingungen, unter denen die Leistung zu erbringen ist, in Form vertraglicher Spezifikationen vor.
Seite 33

Auswahlkriterien

die vom Auftraggeber in der Reihenfolge ihrer Bedeutung festgelegten, nicht diskriminierenden Kriterien, nach welchen die Qualität der Bewerber beurteilt wird und die Auswahl erfolgt. Die ausgewählten Bewerber werden zur Teilnahme am Verfahren eingeladen.
Seiten 21, 33, 42

Bedarfsplanung

In der Bedarfsplanung erfolgt eine grundsätzliche Formulierung der Qualitäts-, Quantitäts-, Termin- und Kostenziele. Dazu sind die Rahmenbedingungen wie Ursachen, Zweck und Umfang des Projektes, der ortsbildnerischen und raumplanerischen Aspekte zu erfassen, die finanziellen und gesetzlichen Rahmenbedingungen zu definieren. Ziel ist die Status der grundsätzlichen Lösungsmöglichkeiten, etwa des Standortes, und eine Machbarkeits- und Wirtschaftlichkeitsprüfung.
Seite 14

Bekanntmachung

die Veröffentlichung von beabsichtigten (Vergabe-)Verfahren in geeigneten Publikationsmedien.
Seiten 18, 22, 25, 27

Berichtigung

Änderung der Ausschreibungsunterlagen bzw., wenn erforderlich, auch der Bekanntmachung durch den Auftraggeber während der Angebotsfrist.

Best Practice

wird mit „beste Methode“, „beste Praxis“, „beste Vorgehensweise“ oder „bestes Verfahren“ ins Deutsche übersetzt.
Seite 17

Bestbieterprinzip

der Zuschlag wird dem technisch und wirtschaftlich günstigsten Angebot erteilt. Neben dem Preis ist daher zumindest ein weiteres Zuschlagskriterium vorzusehen. Zu unterscheiden davon ist das Billigstbieterprinzip.
Seiten 32, 33

Beurteilungskommission

siehe Bewertungskommission

Beurteilungskriterien

Beurteilungskriterien sind die vom Auftraggeber in der Reihenfolge ihrer Bedeutung festgelegten, nicht gewichteten, nicht diskriminierenden Kriterien, nach welchen das Preisgericht bei Wettbewerben seine Entscheidungen trifft.
Seite 36

Bewerber

ein Unternehmer oder ein Zusammenschluss von Unternehmern, der/die sich an einem Vergabeverfahren beteiligen will/wollen und dies durch einen Teilnahmeantrag oder eine Anforderung bzw. das Abrufen von Ausschreibungsunterlagen bekundet hat/haben.
Seiten 15, 20, 21, 32, 42, 44

Bewertungskommission

das Gremium, das für die Bewertung der Angebote im Verhandlungsverfahren verantwortlich ist.
Seiten 25, 35

Bietergemeinschaft

ein Zusammenschluss mehrerer Unternehmer zum Zweck des Einreichens eines gemeinsamen Angebots, das Leistungen auf dem Gebiet gleicher oder verschiedener Fachrichtungen zum Inhalt haben kann.

Bieter

ein Unternehmer oder ein Zusammenschluss von Unternehmern, der/die ein Angebot eingereicht hat/haben.
Seiten 11, 15, 20, 21, 26, 33, 38

Billigstbieterprinzip

bedeutet, dass der Zuschlag dem Angebot mit dem niedrigsten Preis erteilt wird.

Dienstleistungsauftrag

entgeltlicher Auftrag, dessen Vertragsgegenstand prioritäre Dienstleistungen, z. B. Architektur, technische Beratung und Planung oder nicht prioritäre Dienstleistungen, z. B. Eisenbahnen, sind (§ 6 BVerG 2006).
Seiten 20, 34

Direktvergabe

Ein Auftraggeber bezieht eine Leistung formfrei und unmittelbar von einem ausgewählten Unternehmer gegen Entgelt. Diese Möglichkeit ist durch die Bestimmungen des § 4 BVerG 2006 reglementiert.
Seiten 16, 19, 23, 31, 40

Eignungskriterien

vom Auftraggeber festgelegte, nicht diskriminierende Mindestanforderungen an die Bewerber bzw. Bieter, die gemäß den Bestimmungen des § 69 ff. BVerG 2006 nachzuweisen sind.
Seiten 21, 33

einstufiges Verfahren

Verfahren, in dem der Auftraggeber ohne vorherige Auswahl der Bewerber unmittelbar zur Angebotsabgabe durch Übermittlung der Ausschreibungsunterlagen auffordert.

Entscheidung

jede Festlegung eines Auftraggebers im Vergabeverfahren.
Seite 26

Fachpreisrichter

in ein Preisgericht entsandte Person mit einer den Teilnehmern gleich zu haltenden Qualifikation, die die eingereichten Verfahrensbeiträge bezogen auf die verfahrensgegenständliche Aufgabenstellung in ihrer Gesamtheit beurteilen kann.
Seite 27

Fristen

Das Bundesvergabegesetz unterscheidet zwischen Fristen im Laufe eines Vergabeverfahrens (materielle Fristen, wie etwa die Angebotsfrist, vgl. §§ 56 ff. BVerG 2006) und Fristen im Laufe eines bzw. zur Einleitung eines Vergabekontrollverfahrens (prozessuale Fristen).
Seiten 22, 23, 25, 26, 27, 35, 41

geistige Dienstleistungen

Dienstleistungen, die nicht zwingend zum gleichen Ergebnis führen, weil ihr wesentlicher Inhalt in der Lösung einer Aufgabenstellung durch Erbringung von geistiger Arbeit besteht. Für derartige Leistungen ist ihrer Art nach zwar eine Ziel- oder Aufgabenbeschreibung, nicht jedoch eine vorherige eindeutige und vollständige Beschreibung dieser Leistung (konstruktive Leistungsbeschreibung) möglich.
Seite 11

geladener Wettbewerb

ein Auslobungsverfahren, zu dem der Auslober mindestens drei Unternehmer direkt einlädt. Die Aufforderung zur Teilnahme hat nur an als befugt, leistungsfähig und zuverlässig anzusehende Unternehmer zu erfolgen. Der geladene Wettbewerb ist nur im Unterschwellenbereich zulässig. Seiten 17, 19, 23, 24, 36, 40, 41, 43, 44

Generalplaner

siehe Generalplanung

Generalplanung

Generalplanung ist die Zusammenfassung mindestens zweier Planungsleistungen. Dem Wunsch des Bauherrn, für die Verwirklichung seines Bauvorhabens nur einen Ansprechpartner und Verantwortlichen zu haben, kommt der Generalplaner dadurch entgegen, dass er mehrere oder sogar alle Fachdisziplinen aus dem Bereich der Planung sowie zusätzlich die dafür erforderliche interdisziplinäre Koordination gesamtverantwortlich bei bewährter Trennung zwischen Planung und Ausführung übernimmt. Der Inhalt der Gesamtplanung ergibt sich aus den vom Auftraggeber übertragenen Leistungen, die sowohl objektbezogene Leistungen, wie die Objektplanung, Tragwerksplanung, technische Ausrüstung etc., als auch zugehörige Leistungen, wie Vermessung, Bodenmechanik oder ähnliches, beinhalten können. Seiten 13, 20, 39

Generalübernehmer

Unternehmer, der in einem Vertrag dem Auftraggeber gegenüber alle für die Herstellung eines Bauwerkes notwendigen Planungsleistungen und Ausführungsleistungen erbringt.

Generalunternehmer

Unternehmer, der in einem Vertrag dem Auftraggeber gegenüber alle für die Herstellung eines Bauwerkes notwendigen Ausführungsleistungen (ohne Planung) erbringt.

Gewinner

der oder die vom Preisgericht Bestgereihten in einem Wettbewerb. Vergaberechtlich relevant und diesbezüglich aussagekräftiger als der Begriff „Preisträger“. Seiten 11, 15, 37, 38

Gutachten

rechtlich nicht normierte Bezeichnung für eine begründete Zusammenstellung von Erfahrungssätzen und die Ableitung von Schlussfolgerungen für die tatsächliche Beurteilung eines Geschehens oder eines Zustands. Ein Gutachten enthält eine allgemein vertrauenswürdige Beurteilung eines Sachverhalts im Hinblick auf eine Fragestellung oder ein vorgegebenes Ziel. Es macht eine verbindliche Aussage in standardisierter Form. Es erfolgt auf Auftrag. Für die Beauftragung zur Erstellung eines Gutachtens kann in Abhängigkeit vom Auftragswert für öffentliche Auftraggeber ein eigenes Vergabeverfahren notwendig sein. Seiten 16, 31, 34

Gutachterverfahren

früher gebräuchliche Bezeichnung für ein Expertenverfahren, in dem die Gutachten mehrerer Sachverständigen zu einem bestimmten Sachverhalt gegenübergestellt und von einem Gremium analysiert werden. Früher wurde das Gutachterverfahren oft als Ersatz für einen geladenen Wettbewerb verstanden und eingesetzt.

HIA

Abkürzung für „Honorar Information Architektur“. Diese Publikation der Bundeskammer für Architekten und Ingenieurkonsulenten enthält unter anderem einen umfassenden Leistungskatalog über Architekturleistungen, bundesweit erhobene Zeitaufwandsdaten für die Erbringung verschiedener Architekturleistungen sowie Erläuterungen zur sach- und fachgerechten Vereinbarung von Architekturleistungen. Die HIA richtet sich gleichermaßen an Auftraggeber und Auftragnehmer. Seite 20

Hearing

Fachliches Aufklärungsgespräch (ev. vor Ort) zwischen Interessenten und Auslobervertretern. Seite 12

Ideenwettbewerb

Ein Ideenwettbewerb will dem Auslober einen Plan oder eine Planung verschaffen, wobei nicht die Absicht besteht, die Wettbewerbsarbeit des Gewinners zu verwirklichen. Allenfalls wird die Idee des Wettbewerbsgewinners für Widmungs- oder Partizipationsverfahren weiter planlich bearbeitet, vorerst jedoch nicht baulich realisiert. Seiten 36, 38

Kolloquium

siehe Hearing

konstruktive Leistungsbeschreibung

siehe geistige Dienstleistungen

Kriterien

Auswahlkriterien, Beurteilungskriterien, Eignungskriterien, Zuschlagskriterien Seite 33

materielle Fristen

siehe Fristen

nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung

Der Auftraggeber fordert eine beschränkte Anzahl (mindestens fünf) befugter, leistungsfähiger und zuverlässiger Unternehmer auf, ein Angebot zu legen. Es erfolgt keine Bekanntmachung, die Ausschreibungsunterlagen werden direkt an die eingeladenen Unternehmer übermittelt (§ 25 Abs. 4 BVergG 2006). Es gilt strenges Verhandlungsverbot. Diese Verfahrensart ist nur im Unterschwellenbereich zugelassen (§ 37 BVergG 2006).

nicht offener Wettbewerb

Er steht nur einer bestimmten, dem Wettbewerbsgegenstand entsprechend bemessenen Anzahl ausgewählter Teilnehmer offen, die bei Existenz einer hinreichenden Anzahl befugter, leistungsfähiger und zuverlässiger Unternehmer jedoch nicht unter drei liegen darf. Das Bundesvergabegesetz macht dem Auslober für die Wahl zwischen offenem und nicht offenem Wettbewerb keine Vorgabe. Die beschränkte Zahl an Teilnehmern muss aber einen echten Wettbewerb gewährleisten.

Seiten 17, 19, 23, 36, 40, 41, 42

nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung

Verfahren, bei dem der Auftraggeber, nachdem eine unbeschränkte Anzahl von Unternehmern öffentlich zur Abgabe von Teilnahmeanträgen aufgefordert wurde, ausgewählte Bewerber zur Abgabe von Angeboten auffordert (§ 25 Abs. 3 BVergG 2006). Es gilt strenges Verhandlungsverbot.

Oberschwellenbereich

Im Vergaberecht wird zwischen Oberschwellenbereich und Unterschwellenbereich unterschieden. Überschreitet der geschätzte Auftragswert einen bestimmten Schwellenwert, ist die Leistung EU-weit auszuschreiben. Überschreitet er den Schwellenwert nicht, liegt er im Unterschwellenbereich und muss nur regional ausgeschrieben werden.

Seiten 18, 22, 25, 26, 27, 32

offener Wettbewerb

Verfahren, welches allen Teilnahmeberechtigten offensteht (§ 154 Abs. 1 BVergG 2006). Es wird eine unbeschränkte Zahl von Interessenten aufgefordert, Wettbewerbsarbeiten vorzulegen. Der Wettbewerb kann in mehreren Bearbeitungsstufen durchgeführt werden. Die Bewertung der Arbeiten erfolgt durch ein Preisgericht.

Seiten 17, 19, 23, 24, 36, 40, 41, 44

offenes Verfahren

In diesem Verfahren wird eine unbeschränkte Anzahl von Unternehmern öffentlich zur Abgabe von Angeboten aufgefordert (§ 25 Abs. 2 BVergG 2006). Das offene Verfahren ist für die Vergabe von geistigen Dienstleistungen nicht zulässig.

öffentlicher Auftraggeber

im Sinne des § 3 BVergG 2006 neben den Gebietskörperschaften (Bund, Länder, Gemeinden und Gemeindeverbände) Einrichtungen, die zu dem besonderen Zweck gegründet wurden, um im Allgemeininteresse liegende Aufgaben zu erfüllen, die nicht gewerblicher Art sind, die zumindest teilrechtsfähig sind und überwiegend von öffentlichen Auftraggebern finanziert werden, deren Aufsicht unterliegen oder bei denen Verwaltungs-, Leitungs- oder Aufsichtsorgane mehrheitlich von öffentlichen Auftraggebern ernannt worden sind.

Seiten 9, 18, 19, 33

Planungswettbewerb

siehe Wettbewerb

Preisgeld

finanzielle Belohnung für eine erst-, zweit-, dritt- usw.-rangige Reihung einer Wettbewerbsarbeit durch ein Preisgericht. Neuerdings gelegentlich durch den Begriff „Belohnung“ (ABGB) ersetzt.

Seiten 24, 38

Preisgeldsumme

Summe aller als Preise, Anerkennungen und Aufwandsentschädigungen ausgelobten Nettobeträge.

Seite 38

Preisgerichtsentscheid

abschließende Status des Preisgerichts über die Reihung der Wettbewerbsarbeiten samt Festlegung des Gewinners oder der Gewinner.

Seiten 36, 37

Preisträger

vom Preisgericht erstgereichte Wettbewerbsarbeiten. Im Zusammenhang mit einem Realisierungswettbewerb ist der gleichbedeutende Begriff „Gewinner“ vergaberechtlich relevant, da er den Kreis der zum Verhandlungsverfahren einzuladenden Wettbewerbsteilnehmer umreißt.

Preisgericht, Preisrichter

zusammenfassender Begriff für Auswahl- und Beurteilungsgremien in Wettbewerben. Das Preisgericht besteht aus Preisrichtern, die von den Teilnehmern des Wettbewerbes unabhängig sind. Wird von den Wettbewerbsteilnehmern eine bestimmte berufliche Qualifikation verlangt, muss mindestens ein Drittel der Preisrichter über dieselbe oder eine gleichwertige Qualifikation verfügen. Der Begriff Preisgericht wird gelegentlich durch „Jury“ ersetzt (§ 155 Abs. 4 BVergG).

Seiten 12, 17, 23, 25, 36, 37, 39, 40, 41, 42, 44

prozessuale Fristen

siehe Fristen

Realisierungswettbewerb

Beim Realisierungswettbewerb wird im Anschluss mit dem Gewinner (oder den Gewinnern) ein Verhandlungsverfahren durchgeführt. Basierend auf einem fixen Raum- und Funktionsprogramm und auf konkreten Leistungsanforderungen soll der Realisierungswettbewerb die planerischen Möglichkeiten für die Realisierung eines Projektes plausibel machen. Realisierungswettbewerbe sind nur dann durchzuführen, wenn die Absicht besteht, die verfahrensgegenständliche Leistung auch tatsächlich zur Vergabe zu bringen. Treten während eines Planungswettbewerbs gravierende Umstände ein, die die Realisierung verhindern, kann der Auslober den Wettbewerb widerrufen.

Seiten 36, 38

Registrierung

Anmeldung eines Unternehmens oder eines Zusammenschlusses von Unternehmen bei einem Auslober, um den Teilnehmerstatus für einen Wettbewerb zu erhalten.

Reihung

vom Preisgericht festgelegte Rangfolge der Wettbewerbsarbeiten.

Sachpreisrichter

in ein Preisgericht entsandte Person mit einer Qualifikation, einzelne Sachbereiche im Rahmen der verfahrensgegenständlichen Aufgabenstellung beurteilen zu können.

Schwellenwerte

Das Bundesvergabegesetz kennt zahlreiche Schwellenwerte, deren Über- bzw. Unterschreitung durch den geschätzten Auftragswert maßgeblich für die Wahl der Verfahrensart ist (Oberschwellenbereich, Unterschwellenbereich).
Seiten 18, 19, 20

Sektorenauftraggeber

Unternehmen, die eine Tätigkeit im Bereich der Wasser-, Energie- oder Verkehrsversorgung gemäß § 164 ff. BVergG 2006 ausüben und entweder öffentliche Unternehmen sind oder ihre Tätigkeit aufgrund eines besonderen oder ausschließlichen Rechts ausüben. Typische Sektorenauftraggeber sind Verkehrsbetriebe, Energieversorger oder Flughafenbetreiber.
Seiten 9, 18, 19, 31, 33

Shortlisting im Verhandlungsverfahren

Beim Verhandlungsverfahren mit mehreren Bietern können mehrere Verhandlungsrunden durchgeführt werden, wobei eine Verringerung der Anzahl der Angebote in weiterer Folge aufgrund der Zuschlagskriterien zulässig ist.
Seite 33

städtebaulicher Wettbewerb

wird meist als Ideenwettbewerb durchgeführt und gilt oft als Architekturwettbewerb, obwohl er auf anderen Maßstabebenen stattfindet.
Seite 38

Teilnehmer

Teilnehmer im offenen Wettbewerb ist ein Unternehmer oder eine Unternehmergemeinschaft, der/die eine Wettbewerbsarbeit eingebracht hat. Teilnehmer im geladenen und im nicht offenen Wettbewerb ist ein Unternehmer oder eine Unternehmergemeinschaft, der/die zur Abgabe von Wettbewerbsarbeiten eingeladen wird.

Urheber

der Schöpfer des Werkes, d. h. der Autor eines geistigen bzw. künstlerischen Erzeugnisses. Der Teilnehmer an einem Architekturwettbewerb ist als Verfasser seiner Wettbewerbsarbeit als Urheber zu definieren.

Urheberrecht

bezweckt den Schutz eines Werkes zugunsten seines Urhebers. Dieser Schutz berücksichtigt die wirtschaftlichen Interessen und die Ideale des Urhebers am Werk, wird aber zur Wahrung der Interessen der Allgemeinheit eingeschränkt. Das Urheberrecht schützt geistige und künstlerische Leistungen, z. B. Architekturentwürfe oder Bauten. Ein urheberrechtlicher Schutz ist nur dann möglich, wenn die geistige oder künstlerische Leistung eine angemessene Schöpfungshöhe aufweist, andernfalls bleibt das Werk gemeinfrei. Dem Urheber steht das Recht der Verwertung seines Werkes zu und er darf deren Rahmenbedingungen festlegen. Ein Urheber kann das Recht veräußern, sein Werk (z. B. wirtschaftlich) zu verwerten (Nutzungsrecht), aber er bleibt immer der Urheber. Das Urheberrecht muss nicht angemeldet werden, es entsteht im Moment der Schöpfung des Werkes und überdauert den Urheber um 70 Jahre.

Unternehmer

sind Rechtsträger wie natürliche oder juristische Personen, öffentliche Einrichtungen oder Zusammenschlüsse dieser Personen und/oder Einrichtungen, Kommanditgesellschaften, offene Gesellschaften oder Arbeits- und Bietergemeinschaften, die auf dem Markt die Ausführung von Bauleistungen, die Lieferung von Waren oder die Erbringung von Dienstleistungen anbieten.

Unterschwellenbereich

jener Bereich von Beschaffungen, die aufgrund eines niedrigen Auftragswertes nicht EU-weit ausgeschrieben sind.
Seiten 18, 22, 24, 25, 26, 27, 31, 43

Verfahrensorganisator

Beim Verfahrensorganisator sind die fachtechnische Integration der Verfahrensvorbereitung und der Vorprüfung sowie die administrative Gesamtabwicklung gebündelt.
Seiten 12, 15, 21, 27, 33, 37, 42

Vergabekontrollbehörden

die zur Kontrolle der Vergabe von dem Bundesvergabegesetz unterliegenden Aufträgen durch dem Bundesvergabegesetz unterliegende Auftraggeber berufenen Bundes- und Landesbehörden.
Seiten 8, 26, 27

Vergabeverfahren

Oberbegriff für offene Verfahren, nicht offene Verfahren, Verhandlungsverfahren, Direktvergaben, Rahmenvereinbarungen, dynamische Beschaffungssysteme und wettbewerbliche Dialoge.
Seiten 8, 11, 13, 14, 27, 34, 36

vergebende Stelle

jene Organisationseinheit oder jener Bevollmächtigte des Auftraggebers, die bzw. der das Vergabeverfahren für den Auftraggeber durchführt.

Verhandlungsverbot

gilt nach Ablauf der Angebotsfrist sowohl im nicht offenen Verfahren als auch im offenen Verfahren, d. h. die Bieter sind grundsätzlich nicht mehr berechtigt, ihre Angebote zu ändern. Zulässig sind Gespräche zur Aufklärung.

Verhandlungsverfahren

Beim Verhandlungsverfahren werden die Bewerber zur Abgabe von Angeboten oder verbindlichen Erklärungen zur Leistungserbringung aufgefordert. Danach kann über den gesamten Auftragsinhalt verhandelt werden.

Seiten 11, 12, 15, 16, 23, 32, 33, 35, 38

Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung

Eine unbeschränkte Anzahl von Unternehmen wird öffentlich zur Abgabe von Teilnahmeanträgen aufgefordert.

Seiten 16, 19, 23, 24, 32, 35

Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung

Eine beschränkte Anzahl von Unternehmen (mindestens drei) wird direkt zur Abgabe von Angeboten eingeladen. Danach kann über den gesamten Auftragsinhalt verhandelt werden (§ 25 Abs. 6 BVergG 2006).

Seiten 16, 17, 19, 23, 24, 32, 34, 35

Vorprüfung

die vergleichende Aufbereitung der verfahrensrechtlichen, fachtechnischen und wirtschaftlichen Aspekte der eingereichten Wettbewerbsbeiträge als Informations- und Entscheidungsgrundlage für das Preisgericht.

Seiten 12, 23, 24, 39, 41, 44

geschätzter Auftragswert

der vor der Durchführung eines Vergabeverfahrens vom Auftraggeber sachkundig zu ermittelnde Wert der auszuschreibenden Leistung ohne Umsatzsteuer. Maßgeblicher Zeitpunkt für die Ermittlung ist der Zeitpunkt der Einleitung des Vergabeverfahrens.

Seiten 16, 18, 20, 31, 34

Wettbewerb

im allgemeinen Sinn ein formalisiertes Instrument für den Leistungswettbewerb zwischen Unternehmen auf einem bestimmten Markt. Im engeren Sinn des Planungs- oder Projektwettbewerbes ist ein Auslobungsverfahren gemeint, das dem Auslober, einem öffentlichen oder privaten Auftraggeber insbesondere auf den Gebieten der Raumplanung, der Stadtplanung, der Architektur und des Bauwesens, einen Plan oder eine Planung verschaffen will, deren Auswahl (im öffentlichen Bereich) durch ein Preisgericht aufgrund vergleichender Beurteilung mit oder ohne Verteilung von Preisen erfolgt (EU-Vergaberichtlinie RL 2004/18/EG Titel I, Artikel 1, 11e). Wettbewerbe können als Ideen- oder Realisierungswettbewerbe durchgeführt werden (§ 26 Abs. 1 BVergG 2006).

Seiten 8, 11, 12, 15, 17, 23, 27, 34, 36, 38

wettbewerblicher Dialog

Vergabeverfahren zur Vergabe besonders komplexer Aufträge, wenn der Auftraggeber objektiv nicht in der Lage ist, die technischen Spezifikationen, mit denen seine Bedürfnisse und Anforderungen erfüllt werden können, oder die rechtlichen oder finanziellen Konditionen des Vorhabens anzugeben (§ 34 BVergG 2006). Für geistige Planungsleistungen in Architektur, Städtebau usw. eignet sich der wettbewerbliche Dialog nicht.

Seite 19

wettbewerbsähnliche Verhandlungsverfahren

Verhandlungsverfahren, die über konkurrierende Planungsvorschläge unter Rückgriff auf das bewährte Abwicklungsmodell „Architekturwettbewerb“ geführt werden.

Wettbewerbsordnung

Nach dem Bundesvergabegesetz ist jedem Wettbewerb eine Wettbewerbsordnung zugrunde zu legen, die zumindest Folgendes enthalten muss: die Vorgangsweise des Preisgerichtes, die Preisgelder und Vergütungen, die Verwendungs- und Verwertungsrechte, die Rückstellung von Unterlagen, die Beurteilungskriterien, die Anzahl der Gewinner, die Ausschlussgründe und die Termine. Die WOA 2009 (siehe unten WSA/WOA 2009) kann jedem Wettbewerb zugrunde gelegt werden.

Seiten 27, 34, 37

Wettbewerbsteilnehmer

siehe Teilnehmer

Widerruf/Widerrufserklärung

Ein Vergabeverfahren kann nur durch Zuschlag oder Widerruf beendet werden. Widerruft der Auftraggeber eine Ausschreibung, erlangt er wieder seine ursprüngliche Handlungsfreiheit. Eine Ausschreibung kann jedoch nicht beliebig, sondern nur aus bestimmten, festgelegten Gründen widerrufen werden (§§ 138, 139 BVergG 2006).

Seiten 26, 27, 38

Widerrufsentscheidung

die an Unternehmer abgegebene, nicht verbindliche Absichtserklärung, ein Vergabeverfahren widerrufen zu wollen.

Seite 27

WOA 2000

Wettbewerbsordnung Architektur. Von der Bundeskammer der Architekten und Ingenieurkonsulenten herausgegebene Publikation. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit hat diese zustimmend zur Kenntnis genommen und alle Bundesdienststellen zur Anwendung angewiesen.

Seite 27

WSA/WOA 2009

Wettbewerbsstandard der Architektur und Wettbewerbsordnung der Architektur 2009. Die Publikation der Bundeskammer WSA 2009 beschreibt die Grundregeln der Wettbewerbsverfahren und enthält eine standardisierte Wettbewerbsordnung.

Seite 27

Zuschlag

die an den Bieter abgegebene schriftliche Erklärung, sein Angebot anzunehmen.

Seiten 22, 26, 33, 35

Zuschlagsentscheidung

die an Bieter abgegebene, nicht verbindliche Absichtserklärung, welchem Bieter der Zuschlag erteilt werden soll.

Seiten 26, 31, 32

Zuschlagserteilung

siehe Zuschlag

Zuschlagskriterien

die vom Auftraggeber im Verhältnis ihrer Bedeutung festgelegten, nicht diskriminierenden und auftragsbezogenen Kriterien, nach welchen das technisch und wirtschaftlich günstigste Angebot ermittelt wird oder – bei der Wahl des Angebotes mit dem niedrigsten Preis – der Preis.

Seite 33

zweistufiges Verfahren

Beim nicht offenen Verfahren mit Bekanntmachung und beim Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung werden in einer ersten Stufe all jene Bewerber, die rechtzeitig Teilnahmeanträge gestellt haben, auf ihre Eignung überprüft und anhand der festgelegten Auswahlkriterien gereiht. Die Übermittlung der Ausschreibungsunterlagen und damit die Einladung zur Offertlegung erfolgt allerdings erst in der zweiten Stufe nur an jene Bewerber, welche sich in der ersten Stufe erfolgreich qualifiziert haben.

Quellennachweis

Bundesvergabegesetz 2006.

*Chramosta, Walter,
Der Planungswettbewerb.
Von der Kammer der Architekten
und Ingenieurkonsulenten für Wien,
Niederösterreich und Burgenland
beauftragtes, unveröffentlichtes
Manuskript, Wien, 2009.*

*Fink, Christian,
Vergabewegweiser.
Von der Kammer der Architekten
und Ingenieurkonsulenten für Wien,
Niederösterreich und Burgenland
beauftragtes, unveröffentlichtes
Manuskript, Wien, 2007.*

*Stadtentwicklung Wien/MA 18 (Hrsg.),
Grundlagen für die Durchführung
von Wettbewerben auf
dem Gebiet der Architektur und
des Städtebaus 2008, Wien 2008.*

*Kammer der Architekten und
Ingenieurkonsulenten für Wien,
Niederösterreich und Burgenland/
Sektion Ingenieurkonsulenten (Hrsg.),
Vergabeverfahren: ALLES OPTIMAL?,
Wien 2008.*

*Bundeskammer der Architekten und
Ingenieurkonsulenten, Sektion
Ingenieurkonsulenten (Hrsg.),
Wettbewerbsbroschüre, Wien 2000.*

*Bundeskammer der Architekten und
Ingenieurkonsulenten, Sektion
Ingenieurkonsulenten (Hrsg.),
BS_ING Broschüre, Wien 1997.*

*Bayrische Architektenkammer (Hrsg.),
Architektenwettbewerb,
München 2007.*

*ARGE Baukulturreport (Hrsg.),
Baukulturreport 2006, Wien 2006.*

Interdisziplinäre Vergabe in Beratung und Planung

	GENERALPLANERLEISTUNGEN						INTERDISZIPLINÄRE BERATUNGSLEISTUNGEN				
	PLANUNGSLEISTUNGEN						PROJEKT- ENTWICKLUNG MACHBARKEIT	PRÜFUNGEN GUTACHTEN	VERGABE- BERATUNG	JURENEN- TÄTIGKEIT	BEGLEITENDE KONTROLLE
	VORENTWURF	ENTWURF	EINREICH- PLANUNG	AUSFÜHRUNGS- PLANUNG	BESTANDS- PLANUNG	Örtliche BAUANSICHT UND GEWÄHR- LEISTUNG					
Empfohlene Vergabebeantw. für Architekten und Ingenieurkonsulenten als GENERALISTEN	Bauten mit besonderer gesellschaftlicher Bedeutung, Kulturbauten, Sakralbauten, Kunstwerke, Gedenkstätten, Friedhöfe, Ausstellungsgelände, Gemeinschaftseinrichtungen, wie Sozialzentren, Ortsgestaltung, Stadtmöblierung, öffentliche Freiräume und Grünanlagen, Gärten, Denkmäler, Wohnbauten, Bauten im Bereich Verwaltung, Freizeit, Gesundheitswesen, Verkehrshochbauten, Gewerbe- und Industriebauten, Sanierungen, Außenanlagen, Spiel- und Sportanlagen, Verkehrsplanung, Verkehrsbauwerke, wie Straßen, Brücken, Tunnel, Wasserbau, Kraftwerke, Siedlungswasserbau, Deponien ...										
Themenbereich ARCHITEKTUR											
Themenbereich BAUWESEN											
Themenbereich INDUSTRIELLE TECHNIK, TECHNISCHE GEBÄUDEAUSSTATTUNG											
Themenbereich LANDSCHAFTSPLANUNG											
SCHWELLENWERT* ab 193.000 Euro exkl. USt	WETTBEWERB						VERHANDLUNGSVERFAHREN MIT BEKANNTMACHUNG				
Obergrenze DV und VVoB ab 100.000 Euro exkl. USt	WETTBEWERB						VERHANDLUNGSVERFAHREN OHNE BEKANNTMACHUNG				
*Auftragswert Stand September 2009 Die Schwellenwerte gelten für öffentliche Auftraggeber.	DIREKTVERGABE										

Zur Verfahrensauswahl siehe Seite 16 - 17.

