



LEITLINIE FÜR DIE VERGABE VON INGENIEURLEISTUNGEN

als geistig-schöpferische Dienstleistungen
gemäß § 20 Z 17 BVerG

Arch+Ing



Kammer der
Architekten und Ingenieurkonsulenten
für Tirol und Vorarlberg
Sektion Ingenieurkonsulenten



WIRTSCHAFTSKAMMER TIROL
Landesinnung Bau



FACHGRUPPE TIROL

INHALTSVERZEICHNIS

Vorwort von Dr. Klaus Mayramhof	3
Präambel und Anwendungsbereich	5
Grundlagen und Grundsätze	6
Bundesvergabegesetz 2002 (i.d.g.F.) - kurz »BVerG«	6
Rechtsprechung und Spruchpraxis	6
Grundsätze der Vergabeverfahren	6
Beziehung von Sachverständigen	7
Beurteilung und Bewertung	7
Kriterien im Vergabeverfahren	8
Eignungskriterien	8
Beurteilungskriterien	8
Auswahlkriterien	8
Zuschlagskriterien	9
Die möglichen Vergabeverfahren	11
1. Wettbewerbsverfahren	11
2. Verhandlungsverfahren	12
2.1 Verhandlungsverfahren	
ohne vorherige Bekanntmachung	12
2.2 Verhandlungsverfahren	
ohne vorherige Bekanntmachung mit mehreren Bietern	13
2.3 Verhandlungsverfahren	
mit vorheriger Bekanntmachung	14
3. Direktvergabe	15

VORWORT

Lieber Benutzer!

Mit dem Bundesvergabegesetzes 2002 wurde ein weiterer Schritt, öffentliche Aufträge auf Basis gesetzlich geregelter Verfahren zu vergeben, gesetzt. Die nunmehr bundeseinheitliche Rechtslage und ein Rechtsschutz für alle Vergabebereiche erfordert eine noch intensivere Auseinandersetzung mit der Materie.

Die vorliegende Leitlinie soll primär öffentlichen Auftraggebern die Vergabe geistig-schöpferischer Dienstleistungen erleichtern. Gerade die Besonderheiten der Leistungsbilder der Ingenieurleistungen erfordern eine besondere Behandlung durch den öffentlichen Auftraggeber. Ziel muss es sein, dass dieser die nachgefragten Leistungen in der bestmöglichen Qualität zu angemessenen Preisen erhält. Dabei steht auch die Durchführung eines Vergabeverfahrens unter dem Gebot einer effektiven Beschaffungspraxis unter Beachtung des Gebotes der sparsamen Mittelverwendung.

Die neuen rechtlichen Rahmenbedingungen der B-VG Novelle und des BVergG 2002 erleichtern die Erreichbarkeit dieser Ziele auf den ersten Blick nicht. Gerade deshalb erscheint mir die Herausgabe einer Leitlinie durch die in der täglichen Praxis mit dem Problem Befassten notwendig und sinnvoll. Mit dieser erhält der Anwender einen Leitfaden durch einen Teilbereich des Vergaberechtes und kann sich mit ihrer Hilfe durch die Untiefen des Gesetzes manövrieren.



Dr. Klaus Mayramhof, Direktor des Landesrechnungshofes

Aber auch die Anbieter derartiger Leistungen befinden sich in einer Doppelrolle. Vielfach als Berater gerade im kommunalen Bereich herangezogen, sind sie auch als »Ausschreibende« betroffen und sollen daher einen Leitfaden in der Hand haben, der ihnen den Weg zu einer optimalen Abwicklung eines Vergabeverfahrens weisen soll.

Sie entbindet aber weder den öffentlichen Auftraggeber noch einen mit einem Vergabeverfahren Befassten von der Verpflichtung, im Detail das Gesetz zu Rate zu ziehen.

Die Vergabe geistig-schöpferischer Dienstleistungen stellen eine Besonderheit dar, sodass die Ausführungen der Leitlinie für andere Leistungen (Bau-, Liefer- und Dienstleistungsaufträge) nur bedingte Gültigkeit haben. Gerade die Möglichkeiten der Wahl des Verhandlungsverfahrens und der Direktvergabe werden hier vom Gesetzgeber auf Grund der Besonderheiten der nachgefragten Leistungen eingeräumt.

Andererseits werden durch die besonderen Vergabeverfahrensarten Möglichkeiten eröffnet, die der oft geäußerten Kritik am Vergaberecht Rechnung tragen können. Jedenfalls zeigt sich an hand der vorliegenden Leitlinie, dass es auch unter Einhaltung der Vorgaben des Gesetzes möglich sein müsste, die Möglichkeiten die das Vergaberecht bietet zu nützen, um auch in Sonderfällen zu einer objektiven und nachvollziehbaren Vergabe öffentlicher Aufträge zu kommen.

Bei Einhaltung des vorgezeigten Weges wird die öffentliche Hand das erhalten, was im Interesse der Steuerzahler angestrebt wird: eine qualitativ hochwertige Leistung zum angemessenen Preis.

Innsbruck 2003,
Dr.Klaus Mayramhof
Direktor des Landesrechnungshofes

PRÄAMBEL UND ANWENDUNGSBEREICH

Das BVergG **definiert** in § 20 Z 17 **geistig-schöpferische Dienstleistungen** als »Dienstleistungen, die nicht zwingend zum gleichen Ergebnis führen, weil ihr wesentlicher Inhalt in der Lösung einer Aufgabenstellung durch Erbringung geistiger Arbeit besteht. Für derartige Leistungen ist ihrer Art nach zwar eine Ziel- oder Aufgabenbeschreibung, nicht jedoch eine vorherige eindeutige und vollständige Beschreibung der Leistung möglich.«

Diese Leitlinie soll den öffentlichen Auftraggebern hilfreiche Hinweise für die ordnungsgemäße und gesetzeskonforme Vergabe von Ingenieurleistungen bieten, die als geistig-schöpferische Dienstleistungen zu qualifizieren sind. Die diesbezüglichen Ingenieurleistungen (Ziviltechniker; Technische Büros – Ingenieurbüros; Baumeister) umfassen insbesondere:

- Leistungen der Planungsphase (z.B. Studien, Voruntersuchungen, Begutachtungen, Planungen, förderungstechnische und behördliche Einreichungen, Ausschreibung, Planungskoordination gemäß BauKG, Projektmanagement, begleitende Kontrolle);
- Leistungen der Ausführungsphase (z.B. örtliche Bauaufsicht, Übernahme, Begutachtungen, Baustellenkoordination gemäß BauKG, Projektmanagement, begleitende Kontrolle);
- Leistungen der Kollaudierungsphase (z.B. Ausführungsoperatere, Endabrechnung, Bestandsdokumentation gemäß § 8(2) BauKG).

Wesentlicher Teil der geistig – schöpferischen Dienstleistung ist ihr originäres und kreatives Element eines Lösungsansatzes. Ausschließlicher Leistungsinhalt ist nicht die Herstellung oder Lieferung einer körperlichen Sache, auch nicht das Setzen eines standardisierten bzw. standardisierbaren Verhaltens, sondern vielmehr eine konzeptive Tätigkeit. Der geistig Schaffende kann das Ergebnis durchaus in Form eines körperlichen Werkes wie z.B. in Form eines Planes, eines Konzeptes oder eines Gutachtens dem Besteller zugänglich machen.

Die Leitlinie soll zu einer konfliktfreien Abwicklung der Aufgabenstellung in einer gut funktionierenden Partnerschaft zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer führen.

Die Vorteile des sorgfältig durchgeführten Vergabeverfahrens sind:

- Auswahl des bestgeeigneten Partners für die Umsetzung der Ingenieurleistung.
- Transparenz des Verfahrens und Gleichbehandlung aller Bewerber und Bieter.
- Sparsamer Einsatz von Förderungs- und Eigenmitteln aufgrund von Kosten- und Qualitätsoptimierung durch hochwertige Ingenieurleistungen.
- Die Vermeidung von Einsprüchen und damit Verzögerungen durch die Inanspruchnahme von Rechtsmitteln.

GRUNDLAGEN UND GRUNDSÄTZE

Bundesvergabegesetz 2002 (i.d.g.F.) -
kurz »**BVergG**«

Die Bestimmungen des BVergG für die Vergabe von geistig-schöpferischen Dienstleistungen werden in übersichtlicher Form erläutert.

Rechtssprechung und Spruchpraxis

Es sind die Rechtssprechung und die Spruchpraxis der nationalen Vergabekontrollbehörden (Bundesvergabe- Kontrollkommission, Bundesvergabeamt, Unabhängige Verwaltungssenate bzw. Vergabekontrollsenate der Länder), die Rechtssprechung des Verwaltungs- und Verfassungsgerichtshofes und des Europäischen Gerichtshofes zu beachten.

Hinweis:

*Im BVergG (BGBl. Nr. I/99/2002) wurde der **persönliche Geltungsbereich** dieses Bundesgesetzes vom Bundesbereich auch auf jenen der Länder und Gemeinden erstreckt.*

*Der **sachliche Geltungsbereich** wurde in den Unterschwellenbereich ausgedehnt. Öffentliche Auftraggeber haben daher auch im Unterschwellenbereich anstelle der ÖNorm A 2050 das BVergG anzuwenden.*

Der Oberschwellenbereich umfasst Dienstleistungsaufträge mit einem geschätzten Auftragswert ohne Mehrwertsteuer von mindestens EUR 200.000¹. Der Unterschwellenbereich umfasst Aufträge, deren geschätzter Auftragswert darunter liegt.

Grundsätze der Vergabeverfahren

Die Grundsätze eines jeden Vergabeverfahrens sind im BVergG verankert und gelten prinzipiell für jeden Vergabevorgang eines öffentlichen Auftraggebers:

- Auswahl eines Vergabeverfahrens laut Gesetz
- Transparenz und Nachvollziehbarkeit des gesamten Vergabevorganges
- freier und lauterer Wettbewerb
- Diskriminierungsverbot als Gleichbehandlung der Bewerber und Bieter
- Vergleichbarkeit der Angebote
- nur befugte, leistungsfähige, zuverlässige Unternehmer als Auftragnehmer
- angemessene Preise (technisch und wirtschaftlich günstigstes Angebot)
- Trennung von Planung und Ausführung
- Verbot einer reinen Preisabfrage ohne Realisierungsabsicht
- Vertraulichkeit des gesamten Vergabevorganges
- Umweltgerechtigkeit als Muss-Grundsatz

¹ Der Oberschwellenbereich umfasst auch Aufträge der im Anhang V des BVergG näher genannten Auftraggeber mit mindestens 130.000 SZR ohne Mehrwertsteuer. Zur Erläuterung: 130.000 SZR (Sonderziehungsrechte) entsprechen EUR 154.014 gemäß Schwellenwertverordnung, BGBl. II Nr. 54/2004 vom 27.01.2004.

Die Auftraggeber im Anhang V des BVergG sind die zentralen Beschaffungsstellen des Bundes, so alle Ministerien einschließlich Bundeskanzleramt, das Bundesamt für Eich- und Vermessungswesen, das Österreichische Forschungs- und Prüfungszentrum Arsenal GmbH., die Bundesprüfanstalt für Kraftfahrzeuge, die Bundesbeschaffung GmbH. und das Bundesrechenzentrum GmbH.

Zu Beginn des Vergabeverfahrens hat die vergebende Stelle die Rahmenbedingungen sowie den Zweck, das Ziel und die Aufgabenstellung z.B. als Leistungsprogramm der Ingenieurleistung zu definieren und den Auftragswert zu ermitteln.

Hinweis:

Leistungsbilder von Honorarordnungen bzw. -richtlinien stellen keine erschöpfende und eindeutige Beschreibung der Leistung dar. Darüber hinausgehende Leistungen sind gesondert anzuführen und zu beschreiben.

Der geschätzte Auftragswert für Dienstleistungen wird laut den Vorgaben in § 14 BVergG errechnet und umfasst bei Planungsleistungen die Entgelte, Honorare oder sonstige Vergütungen ohne Mehrwertsteuer. Für die Schwellenwertberechnung sind die projektnotwendigen Fachplanungen nicht zusammen zu rechnen, vielmehr ist für jede einzelne Fachplanung zu überprüfen, ob sie für sich genommen den Schwellenwert erreicht.

Die richtige Wahl des Vergabeverfahrens und die sachgerechte, objektive und nicht diskriminierende Behandlung der Bewerber bzw. Bieter sind entscheidend für die klaglose und zügige Beauftragung der Ingenieurleistung.

Wenn sich der Auftraggeber für ein bestimmtes Vergabeverfahren entschieden hat, muss dieses bis zum Abschluss des Verfahrens (in Form eines Zuschlages oder allenfalls eines Widerrufs der Ausschreibung) beibehalten werden.

Das Vergabeverfahren ist zum Zwecke der Nachvollziehbarkeit in jeder Phase immer zu dokumentieren.

Beiziehung von Sachverständigen

§ 64 und § 90 BVergG eröffnen den Auftraggebern die Möglichkeit, Sachverständige und Gutachter heranzuziehen. Wenn eine fachgerechte Durchführung des Vergabeverfahrens ohne entsprechendes Spezialwissen nicht möglich scheint oder wenn die vergebende Stelle nicht über das erforderliche Fachpersonal verfügt, sind Sachverständige zuzuziehen.

Selbstverständlich dürfen nur solche Personen herangezogen werden, deren Unbefangenheit außer Zweifel steht. Ein Recht auf Ablehnung eines Sachverständigen wegen Befangenheit durch die Teilnehmer am Vergabeverfahren (Bewerber oder Bieter) wird hier nicht eingeräumt.

Beurteilung und Bewertung

Über die im Zuge der Prüfung durchgeführte Beurteilung und Bewertung der Angebote ist eine **Niederschrift** zu verfassen, in der alle maßgeblichen Umstände festzuhalten sind (Dokumentation).

Zur nachvollziehbaren Beurteilung und qualitativen Bewertung der einzelnen Zuschlagskriterien kann ein Punktesystem angewendet werden. Dazu werden die vorliegenden Angebote untereinander verglichen und anhand der Zuschlagskriterien beurteilt, verbal dokumentiert und mit Punkten bewertet. Die erzielten Punkte sind mit der Gewichtung des jeweiligen Zuschlagskriteriums zu multiplizieren.

Das Ergebnis dieser Berechnung führt zur Rangfolge der Angebote und damit zur Feststellung des technisch und wirtschaftlich günstigsten Angebotes.

KRITERIEN IM VERGABEVERFAHREN

Bei der Suche nach einem Vertragspartner für eine Ingenieurleistung im Sinne einer geistig – schöpferischen Dienstleistung werden Überlegungen im Raum stehen, die nicht überwiegend vom erzielbaren Preis bestimmt sind. Vielmehr wird der öffentliche Auftraggeber gewisse Qualitätserwartungen hegen, auf die Leistungsfähigkeit und Verlässlichkeit des Partners achten, nach einer zündenden Idee trachten, über den Inhalt der Leistung Zufriedenheit suchen.

Zu diesem Zweck sind im BVergG mehrere Arten von Kriterien definiert, die je nach Vergabeart oder nach dem zeitlichen Stadium des Vergabeverfahrens Maßstäbe darstellen, an denen die angeführten Wünsche und Erwartungen messbar gemacht werden sollen. Es handelt sich um die Eignungskriterien für alle Vergabeverfahren, die Beurteilungskriterien im Wettbewerb, die Auswahlkriterien in einem zweistufigen Verfahren und schließlich die Zuschlagskriterien für die Ermittlung des technisch - wirtschaftlich günstigsten Angebotes.

Bei der Festlegung der Kriterien ist der Vergabe Grundsatz der Trennung der (unternehmerbezogenen) Eignungskriterien von den (auftragsbezogenen) Zuschlagskriterien genauestens zu beachten. Es ist unzulässig, die im Rahmen der Eignungsprüfung relevanten Kriterien der Zuverlässigkeit, Leistungsfähigkeit und Befugnis eines Bieters bei der Ermittlung des Bestbieters neuerlich zu werten.

Eignungskriterien

Als Eignungskriterien sind unternehmerbezogene Nachweise der Befugnis, der Leistungsfähigkeit (mit festzulegenden Mindestwerten) und der Zuverlässigkeit gemäß der §§ 52 ff BVergG zu fordern; jedoch nur in jenem Umfang, der durch den Gegenstand des Auftrages gerechtfertigt ist. Bei Nichterfüllung auch nur eines der angeführten Eignungskriterien ist der Teilnahmeantrag / das Angebot auszuscheiden.

Beurteilungskriterien

Beurteilungskriterien sind die vom Auftraggeber bei Wettbewerbsverfahren im Vorhinein in der Reihenfolge ihrer Bedeutung festgelegten Kriterien, nach welchen das Preisgericht seine Entscheidung trifft.

Auswahlkriterien

Beim Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung hat die Festlegung der Auswahlkriterien besondere Bedeutung. Bei der Auswahl der Bewerber, die zur Angebotsabgabe eingeladen werden, müssen bereits Qualitätskriterien im Vordergrund stehen, damit die Qualität der anzubietenden Leistungen gesichert werden kann.

Auswahlkriterien müssen **unternehmerbezogen**, nicht diskriminierend und durch die Art des Auftrages sachlich gerechtfertigt sein, z.B.

- Nachweise über die erfolgreiche Durchführung vergleichbarer Projekte
- Qualifikation des Personals, Personalressourcen
- Bürostruktur, internes Qualitätsmanagement.

Auswahlkriterien sind vom Auftraggeber im Vorhinein in der Reihenfolge ihrer Bedeutung festzulegen und bekannt zu machen.

Zuschlagskriterien

Zur Sicherung der Qualität von Ingenieurleistungen sollen bei der projektsbezogenen Definition der Zuschlagskriterien **Inhalt und Qualität** als wesentlichste (gewichtige) Kriterien festgelegt werden. Das **Honorar** sollte dabei nicht im Vordergrund stehen.

Zuschlagskriterien müssen **auftragsbezogen**, nicht diskriminierend und sachlich gerechtfertigt sein.

Die Gewichtung der Zuschlagskriterien – die je nach Leistungsgegenstand unterschiedlich sein wird – soll sich in der Regel in folgendem Rahmen bewegen (vom Auftraggeber frei wählbar):

- Zuschlagskriterien für den Inhalt der angebotenen Leistung, in Summe ca. 40%
- Zuschlagskriterien für die Qualität der angebotenen Leistung, in Summe ca. 40%
- Zuschlagskriterium »Honorar« ca. 20%

Bei Vergabeverfahren mit vorheriger Bekanntmachung ist es erforderlich, in den vom Auftraggeber zu verfassenden Angebotsunterlagen näher definierte Zuschlagskriterien für Inhalt und Qualität der Leistung festzulegen. Diese Kriterien sind – zusätzlich zum Honorar – nach ihrer (projektspezifischen) internen Bedeutung zu gewichten. Die Gewichtung ist in den Angebotsunterlagen oder in der Bekanntmachung anzugeben.

→ Inhalt der angebotenen Leistungen – beispielhaft:

Hier könnte in den von der vergebenden Stelle zu verfassenden Unterlagen zumindest abgefragt und von den Bietern im Zuge der Angebotslegung erklärt werden,

- wie die Ausführungsplanung erfolgt (CAD 2D, CAD 3D, Mutterpausen, Datenträgertausch);
- wie viele Baustellenkontrollen vorgesehen sind und zu welchen Anlässen diese jedenfalls erfolgen;
- wie intensiv ein Baustellenbesuch durchschnittlich wahrgenommen wird (Besprechungen, Anordnungen, Niederschriften, Koordination der Professionisten);
- welche Kontrollen in welchen Zeitabschnitten erfolgen (z.B. Kontrolle der Sohlenlage, des Materials, der Verdichtung, Kontrolle der Lage und der Dimension der Bewehrung, Prüfung des verwendeten Materials, usw. – Prüfplan der Bauaufsicht);
- ob ein gemeinsames Aufmaß mit den ausführenden Unternehmen und Professionisten (laut ÖNorm Serie B 22nn) erstellt wird;
- ob die laufende genaue Prüfung aller Abrechnungsunterlagen erfolgt, oder ob nur die Schlussrechnung genau geprüft wird;
- was die »Oberleitung in der Ausführungsphase« umfasst; z.B. inwiefern der Auftraggeber entlastet (fachlich vertreten) oder in Verhandlungen und Entscheidungsprozesse eingebunden wird;
- u.dgl.m.

→ Qualität der angebotenen Leistungen:

Hier könnte - beispielhaft - in den vom Auftraggeber zu verfassenden Unterlagen abgefragt und von den Bietern im Zuge der Angebotslegung erklärt werden,

- wie der technische Lösungsansatz aussehen könnte;
- wie die Projektdokumentation, das Berichtswesen gestaltet werden;
- wie sich der Bieter die Umsetzung des technischen Lösungsansatzes vorstellt;
- wie die Bearbeitungs- und Darstellungstiefe von Ausführungsplänen vorgesehen wird
 - z.B. Polierplanung 1:50 mit welchen wichtigen Detaillösungen; Hochzüge, Anschlüsse, Durchbrüche, Fensterprofile, Definition von Aufgehrichtungen, Schließplan – Schlüsselplan, Fugenplan, Definition der Leistungsschnittstellen der Professionisten
 - z.B. Erstellung von geschriebenen Längenschnitten auf Basis des Einreichprojektes oder Erstellung von Ausführungsplänen mit Absteckung in der Natur;
- u.s.w.

Die vom Bieter zugesagte Qualität der angebotenen Leistung könnte zusätzlich anhand von Musterplänen, Musterschriftstücken und Ähnlichem im Rahmen des Angebotsverfahrens belegt werden.

→ Honorar für die angebotenen Leistungen:

Angebote, die (im Vergleich zu den Honorarordnungen bzw. -richtlinien) ein zu hohes oder zu niedriges Gesamthonorar oder zu hohe oder zu niedrige Honorarbeträge für Teilleistungen aufweisen, sind gemäß § 93 BVergG einer vertieften Angebotsprüfung zu unterziehen.

DIE MÖGLICHEN VERGABEVERFAHREN

Gemäß BVergG stehen mehrere Vergabeverfahren zur Auswahl. Diese Leitlinie stellt jene gesetzlichen Vergabeverfahren vor, die für geistig-schöpferische Ingenieurleistungen speziell geeignet erscheinen.

1. Wettbewerbsverfahren

gemäß §§ 111 ff BVergG unter Anwendung einer geeigneten Wettbewerbsordnung wie zum Beispiel die Wettbewerbsordnung für das Ingenieurwesen der Bundeskammer der Architekten und Ingenieurkonsulenten (WOI² Auflage 1999) oder die Allgemeine Wettbewerbsordnung für Architektur und Bauplanung³ (WOB 1996).

Das BVergG definiert Wettbewerbe: »Wettbewerbe sind Auslobungsverfahren, die dazu dienen, dem Auftraggeber insbesondere auf den Gebieten der Raumplanung, der Stadtplanung, der Architektur, des Bau-/Ingenieurwesens (Planungswettbewerbe), der Werbung oder der Datenverarbeitung einen Plan oder eine Planung verschaffen, dessen oder deren Auswahl durch ein Preisgericht auf Grund von Beurteilungskriterien mit oder ohne Verteilung von Preisen erfolgt.«

Nur einige wenige Ingenieur-Dienstleistungen sind für Wettbewerbe geeignet. Dabei ist noch zu beachten, dass ein Wettbewerbsverfahren aufgrund des mit dem Wettbewerb verbundenen Aufwandes in der Regel nur dann sinnvoll ist, wenn der Gesamtaufwand des Verfahrens (d.h. Kosten für den Auftraggeber und für alle Wettbewerbsteilnehmer zusammen) im Verhältnis zu den

zugehörigen Investitionskosten zu rechtfertigen ist (z.B. ab einer Bausumme von EUR 2.000.000).

Ein projektbezogenes **Wettbewerbsverfahren** dient der Evaluierung verschiedener Lösungen eines Projektes durch ein Preisgericht. Gemäß § 112 BVergG ist zwischen einem offenen, einem nicht offenen und einem geladenen Wettbewerb zu unterscheiden. Bei geistig-schöpferischen Dienstleistungen kann der Auftraggeber zwischen dem offenen und dem nicht offenen Wettbewerb wählen, wobei dessen Durchführung öffentlich bekannt gemacht werden muss. Der geladene Wettbewerb ist nur im Unterschwellenbereich zulässig, wobei dem Auftraggeber genügend geeignete (befugte, leistungsfähige und zuverlässige) Unternehmer bekannt sein müssen.

Der Wettbewerb ist auf Grundlage der **vereinbarten Wettbewerbsordnung** (vgl. oben) durchzuführen.

Im Anschluss an den Wettbewerb kann ein Verhandlungsverfahren zur Vergabe des Ingenieur-Dienstleistungsauftrages mit dem Gewinner abgeschlossen werden.

² Hrsg. Bundeskammer der Architekten und Ingenieurkonsulenten, Bundeskammer Ingenieurkonsulenten; Wettbewerbsordnung für das Ingenieurwesen (WOI[®]); Stand 26.06.1999.

³ Hrsg. Bundesinnung Bau, Stand 17.04.1996.

2. Verhandlungsverfahren

Grundsätzlich ist für die **Vergabe von geistig-schöpferischen Dienstleistungen** – und somit auch für Ingenieurleistungen – gemäß § 25 Abs. 5 Z 3 BVergG das **Verhandlungsverfahren** anzuwenden⁴.

Generell ist die Verwendung des Verhandlungsverfahrens nur dann zulässig, wenn – wie bei der Anforderung von geistig-schöpferischen Ingenieurleistungen – der Leistungsinhalt nicht hinreichend genau festgelegt werden kann. Dies ist das entscheidende Kriterium. Dem Auftraggeber obliegt die Beurteilung, ob eine Ingenieurleistung diese Voraussetzung erfüllt. Es empfiehlt sich, das Ergebnis dieser Prüfung durch den Auftraggeber schriftlich für ein etwaiges Nachprüfungsverfahren festzuhalten.

Der Bieter hat beim Verhandlungsverfahren in seinem Angebot den Leistungsinhalt für die Erfüllung der vorgegebenen Zwecke und Ziele vorzuschlagen und die Qualität zu präzisieren. Es ist Aufgabe des Bieters, seinen dadurch verursachten Aufwand nachvollziehbar und plausibel im Angebot zu begründen.

2.1 Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung

gemäß § 23 Abs. 6, § 25 Abs. 6, § 26 Abs. 3 und 4 BVergG

Das **Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung mit nur einem Bieter** kann im Unterschwellenbereich unter bestimmten – vom Auftraggeber schriftlich zu dokumentierenden – Voraussetzungen angewendet werden, sofern der geschätzte Auftragswert ohne Mehrwertsteuer

unter 130.000 SZR⁵ liegt. Voraussetzung für ein solches Verfahren ist gemäß § 26 Abs. 4 BVergG, dass im Hinblick auf die Eigenart der Leistung die Durchführung eines wirtschaftlichen Wettbewerbes aufgrund der Kosten des Beschaffungsvorganges wirtschaftlich nicht vertretbar wäre. Ein Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung mit nur einem Bieter wird nur dann anzuwenden sein, wenn der Gesamtaufwand des Beschaffungsvorganges der geistig-schöpferischen Dienstleistung (d.h. Kosten für den Ausschreibenden und für alle Bieter zusammen) für eine andere Art des Verhandlungsverfahrens so hoch wäre, dass die Anwendung eines solchen Verhandlungsverfahrens aus wirtschaftlichen Gründen nicht vertretbar wäre.

Das **Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung mit nur einem Bieter** kann auch im Oberschwellenbereich gemäß § 25 Abs. 6 Z 4 und 6 BVergG unter den dort näher definierten Voraussetzungen insbesondere auch dann angewendet werden, z.B.

- wenn zusätzliche Leistungen zu einem bestehenden Auftrag, die nicht mehr als die Hälfte des ursprünglichen Auftrages umfassen, an den selben Planer zu vergeben sind (Z 4), oder
- wenn im Anschluss an einen Wettbewerb der Auftrag an den Gewinner zu vergeben ist (Z 6) oder
- wenn besondere Dringlichkeit vorliegt (§ 35 Abs 2), wie bei Gefahr in Verzug.

⁴ Vgl. Erläuterungen der Gesetzesvorlage zu § 25(5): »Klarstellender Weise ist jedoch darauf hinzuweisen, dass im Fall der geistig-schöpferischen Dienstleistungen der Begriff »kann« als »muss« zu lesen ist.«

⁵ zur Erläuterung: 130.000 SZR (Sonderziehungsrechte) entsprechen EUR 154.014 gemäß Schwellenwertverordnung, BGB1. II Nr. 54/2004 vom 27.01.2004.

Vorgangsweise beim Verhandlungsverfahren *ohne* vorherige Bekanntmachung mit *nur einem* Bieter:

- ✓ Einladung **eines** Bieters (»**Planer des Vertrauens**«) zur Vorlage eines Angebotes, sofern nicht auf Basis eines bestehenden Vertrages ein Zusatzauftrag zu den gleichen Bedingungen vergeben wird.
- ✓ Festlegung des Auftragsinhaltes (Leistungsprogramm) durch Angabe von Zweck und Ziel der Ingenieurleistung im Rahmen dieser Einladung.
- ✓ Abgabe des Angebotes mit Festlegungen zu Inhalt und Qualität der angebotenen Leistung und Bekanntgabe des Honorars durch den Bieter.
- ✓ Verhandlung zwischen Auftraggeber und Bieter über den **gesamten** Auftragsinhalt.
- ✓ Prüfung der Angemessenheit des Honorars anhand von Honorarordnungen bzw. -richtlinien durch den Auftraggeber.
- ✓ Zuschlagserteilung und Abschluss des Vergabeverfahrens.

2.2 Verhandlungsverfahren *ohne* vorherige Bekanntmachung mit *mehreren* Bietern

Das **Verhandlungsverfahren *ohne* vorherige Bekanntmachung mit *mehreren* Bietern** kann zur Vergabe geistig-schöpferischer Dienstleistungen gemäß § 26 Abs. 3 Z 1 BVergG jedenfalls dann angewendet werden, wenn der geschätzte Auftragswert ohne Mehrwertsteuer **unter EUR 60.000** liegt. Es müssen dem Auftraggeber genügend geeignete (befugte, leistungsfähige, zuverlässige) Unternehmen bekannt sein, es sind im Normalfall drei zur Verhandlung einzuladen.

Vorgangsweise beim Verhandlungsverfahren *ohne* vorherige Bekanntmachung mit *mehreren* Bietern:

- ✓ Auswahl von zumindest drei Bietern, die dem Auftraggeber als befugt, leistungsfähig und zuverlässig bekannt sind. Andernfalls sind Befugnis, Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit dieser Bieter sowie insbesondere deren Qualifikation (im Sinne der §§ 51 ff BVergG) vor der Einladung zu prüfen.
- ✓ Festlegung des Auftragsinhaltes (Leistungsprogramm) durch Angabe von Zweck und Ziel der Ingenieurleistung im Rahmen dieser Einladung (gegebenenfalls ergänzt durch Mindestwerte für Inhalt und Qualität der gewünschten Leistung).
- ✓ Festlegung von Zuschlagskriterien und deren Gewichtung.
- ✓ Einladung der ausgewählten Bieter zur Vorlage eines Angebotes.
- ✓ Abgabe der Angebote mit Festlegungen zu Inhalt und Qualität der angebotenen Leistung und Bekanntgabe des Honorars durch die Bieter.
- ✓ Formale Prüfung und Prüfung der Angemessenheit des Honorars anhand von Honorarordnungen oder -richtlinien durch den Auftraggeber (*gegebenenfalls Ausscheiden von Angeboten aufgrund nicht plausibler Honorarbemessung*).
- ✓ Verhandlung zwischen dem Auftraggeber und den einzelnen Bietern über den **gesamten** Auftragsinhalt unter Wahrung der Grundsätze der Gleichbehandlung (*bloßes Verhandeln über das Honorar ist gemäß § 96 Abs. 2 BVergG unzulässig*).

- ✓ Ermittlung des Bestbieters anhand der festgelegten Zuschlagskriterien durch Punktebewertung und Reihung.
- ✓ Dokumentation der gesamten Angebotsprüfung und der Bestbieterermittlung.
- ✓ Bekanntgabe der Zuschlagsentscheidung an alle Bieter.
- ✓ Stillhaltefrist (in der Regel 14 Tage gemäß § 100 BVergG).
- ✓ Zuschlagserteilung und Abschluss des Vergabeverfahrens.

2.3 Verhandlungsverfahren *mit* vorheriger Bekanntmachung

gemäß § 23 Abs. 5 und § 25 Abs. 5 BVergG

Ein Verfahren mit vorheriger Bekanntmachung ist ein zweistufiges Verfahren. In der ersten Stufe wird eine unbeschränkte Anzahl von Unternehmen zur Abgabe von Teilnahmeanträgen aufgefordert. Aus dem Kreis der Bewerber wird anhand der **vorab definierten Auswahlkriterien** eine bestimmte Anzahl von Unternehmen ausgewählt, die dann in der zweiten Stufe zur Legung von Angeboten eingeladen werden.

Das **Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung** ist grundsätzlich bei Vorliegen eines Auftragswertes über EUR 60.000 ohne Mehrwertsteuer zur Vergabe geistig-schöpferischer Dienstleistungen anzuwenden. Dieses Verfahren erfordert infolge hoher Komplexität **umfangreiche fachliche Kenntnisse und Erfahrung des Auftraggebers**. Es sind mehrere Verfahrensschritte erforderlich, die das Vergabeverfahren sowohl für den Auftraggeber als auch für die potentiellen Auftragnehmer äußerst zeitaufwändig und kostenintensiv gestalten.

Vorgangsweise beim Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung:

Details zur Vorgangsweise in diesem **komplexen, zeitaufwändigen und kostenintensiven Verfahren** findet man in der Broschüre »[Verhandlungsverfahren zur Vergabe geistig-schöpferischer Ingenieur-Dienstleistungen](#)«⁴.

- **Festlegung der für den Auftrag gerechtfertigten**

Eignungskriterien (im Sinne der §§ 52 ff BVergG),

Auswahlkriterien (in der Reihenfolge ihrer Bedeutung),

Zahl der auszuwählenden Bewerber (in der Regel drei) und

Zuschlagskriterien im Verhältnis ihrer Bedeutung und Gewichtung.

- **Vorherige Bekanntmachung**

- **1. Stufe:**

Einreichung der Teilnahmeanträge. Überprüfung der Eignung der Bewerber anhand der festgelegten Eignungskriterien (Mindestkriterien).

Auswahl der besten Bewerber anhand der festgelegten Auswahlkriterien (durch Punktebewertung und Reihung).

Dokumentation der Überprüfung der Teilnahmeanträge, Geheimhaltung der ausgewählten Bewerber für die zweite Stufe bis zur Zuschlagsentscheidung.

Verständigung der nicht zur Angebotsabgabe geladenen Bewerber.

⁴Hrsg. Österreichischer Ingenieur- und Architekten Verein (ÖIAV), Verhandlungsverfahren zur Vergabe geistig-schöpferischer Ingenieur-Dienstleistungen - Standardisierte Struktur für ein Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung nach dem BVergG; Medieninhaber Österreichisches Norminstitut, 1020 Wien, Heustraße 38, Tel +43 1 21 30 08 05, email: sales@on-norm.at

- **2. Stufe:**

Einladung der ausgewählten (bestgereihten) Bewerber zur Vorlage eines Angebotes bei gleichzeitiger Übermittlung der für die Angebotserstellung erforderlichen Unterlagen.

Festlegung des Auftragsinhaltes (Leistungsprogramm) durch Angabe von Zweck, Ziel und Qualität der gewünschten Ingenieurleistung.

Abgabe von Angeboten mit Festlegungen zu Inhalt und Qualität der angebotenen Leistung und Bekanntgabe des Honorars durch die Bieter.

Formale Prüfung und Prüfung der Angemessenheit des Honorars anhand von Honorarordnungen bzw. -richtlinien durch den Auftraggeber *(gegebenenfalls Ausscheidung von Angeboten aufgrund nicht plausibler Honorarbemessung)*.

Verhandlung zwischen dem Auftraggeber und den einzelnen Bietern über den **gesamten** Auftragsinhalt unter Wahrung der Grundsätze der Gleichbehandlung *(bloßes Verhandeln über das Honorar ist gemäß § 96 Abs. 2 BVergG unzulässig)*.

Ermittlung des Bestbieters anhand der festgelegten Zuschlagskriterien durch Punktebewertung und Reihung.

Dokumentation der Angebotsprüfung und der Bestbieterermittlung.

Bekanntgabe der Zuschlagsentscheidung an alle Bieter.

Stillhaltefrist (in der Regel 14 Tage gemäß § 100 BVergG).

Zuschlagserteilung und Abschluss des Vergabeverfahrens.

3. **Direktvergabe**

gemäß § 23 Abs. 7 und § 27 Abs. 1 Z. 1 BVergG

Die **Direktvergabe** ist bei geistig-schöpferischen Ingenieur-Dienstleistungen dann zulässig, wenn der geschätzte Auftragswert ohne Mehrwertsteuer **unter EUR 30.000** liegt. Die Vergabe darf nur an einen befugten, leistungsfähigen und zuverlässigen Unternehmer erfolgen.

Sie ist eine formfreie und unmittelbare Beauftragung eines »**Planers des Vertrauens**« zu angemessenen Preisen unter Anwendung der Honorarordnungen bzw. -richtlinien.

Herausgeber:

Kammer der Architekten und Ingenieurkonsulenten für Tirol und Vorarlberg
Sektion Ingenieurkonsulenten, Rennweg 1, 6020 Innsbruck
Tel: 0512 - 58 83 35, Fax: 0512 - 58 83 35-6
Email: arch.ing.office@tirol.com
www.ikwest.at

Landesinnung Bau Tirol
Wirtschaftskammer Tirol, Meinhardstrasse 14, 6020 Innsbruck
Tel: 05 9090 5 - 1278, Fax: 05 9090 5 - 1449
Email: baugewerbe@wktiroel.at
www.tirol.bau.or.at

Fachgruppe Technische Büros – Ingenieurbüros (Beratende Ingenieure)
Wirtschaftskammer Tirol, Meinhardstrasse 14, 6020 Innsbruck
Tel: 05 9090 5 - 1323, Fax: 05 9090 5 - 1411
Email: thomas.goeller@wktiroel.at
www.ingenieurbueros.at