

DIPLOMARBEIT

Master Thesis

Vergabe nach dem Bestbieterverfahren – mögliche Zuschlagskriterien für Bauprojekte insbesondere im Hinblick auf partnerschaftliche Vertragsabwicklung

ausgeführt zum Zwecke der Erlangung des akademischen Grades
einer Diplom-Ingenieurin
unter der Leitung von

Univ. Prof. Dipl.-Ing. Dr. techn. Andreas Kropik

und als verantwortlich mitwirkend
Univ. Ass. Dipl.-Ing.ⁱⁿ Jacqueline Raab

E234-1 - Institut für Interdisziplinäres Bauprozessmanagement
Fachbereich Bauwirtschaft

eingereicht an der Technischen Universität Wien
Fakultät für Bauingenieurwesen

von

Kathrin Ruhland, BSc

Matrikelnummer: 1429682

Hartwiesen 8, 86949 Windach
Deutschland

Wien, am _____

(Kathrin Ruhland)

Ich habe zur Kenntnis genommen, dass ich zur Drucklegung meiner Arbeit unter der
Bezeichnung

DIPLOMARBEIT

nur mit Bewilligung der Prüfungskommission berechtigt bin.

Ich erkläre des Weiteren an Eides statt, dass ich meine Diplomarbeit nach den
anerkannten Grundsätzen für wissenschaftliche Abhandlungen selbständig ausgeführt
habe und alle verwendeten Hilfsmittel, insbesondere die zugrunde gelegte Literatur
genannt habe.

Wien, den

Datum

Kathrin Ruhland

Gender Erklärung

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird in dieser Diplomarbeit die Sprachform des generischen Maskulinums angewendet. Es wird an dieser Stelle darauf hingewiesen, dass die ausschließliche Verwendung der männlichen Form geschlechtsunabhängig verstanden werden soll.

Danksagung

An dieser Stelle möchte ich mich vor allem bei Frau Univ. Ass. Dipl.-Ing.ⁱⁿ Jaqueline Raab und Herrn Univ. Prof. Dipl.-Ing. Dr. techn. Andreas Kropik für ihre unermüdliche Unterstützung bei der Ausarbeitung meiner Diplomarbeit bedanken. Obwohl Frau Raab sehr kurzfristig und auch erst gegen Ende meiner Arbeit die Betreuung meiner Diplomarbeit übernahm, stand Sie mir stets mit Rat und Tat zur Seite und unterstützte mich in der finalen Phase meiner Arbeit. Vielen herzlichen Dank dafür.

Auch möchte ich mich bei Herrn Univ. Ass. Dipl.-Ing. (FH) Michael Hadek bedanken, der mich einerseits auf diese interessante Thematik aufmerksam gemacht und auch über eine weite Strecke durch den Entstehungsprozess dieser Arbeit begleitet hat.

Ebenfalls liegt es mir am Herzen, mich bei meiner Familie für ihre unermüdliche Unterstützung während meiner Studienzeit zu bedanken. Sowohl mental als auch emotional konnte ich mich über die letzten Jahre immer auf jeden Einzelnen verlassen. Besonderer Dank gilt meinem Bruder Thomas, der es immer wieder geschafft hat, mich trotz diverser kleinerer emotionaler Talfahrten im Verlauf meines Studiums stets wiederaufzubauen.

Abschließend gilt mein herzlichster Dank auch meinen Vorgesetzten bei Flückiger + Bosshard AG und der IG HFTo beim Ausbau der Nordumfahrung Zürich (ANU Los 4), die mir einen Einblick in die Umsetzung des Bestbieterverfahrens bei der öffentlichen Vergabe in der Schweiz gewährt und mir die Möglichkeit eröffnet haben, Aspekte der partnerschaftlichen Vertragsabwicklung in der Praxis kennenzulernen.

Kathrin Ruhland

Vergabe nach dem Bestbieterverfahren – mögliche Zuschlagskriterien für Bauprojekte insbesondere im Hinblick auf partnerschaftliche Vertragsabwicklung.

Kurzfassung

Die vorliegende Masterarbeit befasst sich mit der Umsetzung des Bestbieterprinzips bei der öffentlichen Auftragsvergabe einschließlich potentieller Zuschlagskriterien hinsichtlich partnerschaftlicher Vertragsabwicklung. Dabei wurde vor allem auf den Zusammenhang zwischen Zuschlagskriterien und partnerschaftlicher Vertragsabwicklung eingegangen.

Vor allem die Umsetzung und Anwendbarkeit von Zuschlagskriterien bei einem Auftragsvolumen von mehr als 1 Mio. Euro stand im Zentrum der Umfrage, welche im Rahmen dieser Arbeit bei drei großen österreichischen Sektorenauftraggebern aus dem Infrastruktorsektor durchgeführt wurde. Diese Experten trafen im Rahmen einer durchgeführten Umfrage Aussagen zur Relevanz und Umsetzbarkeit von Zuschlagskriterien, welche von ihnen im Rahmen von Vergabeverfahren angewandt werden. Von Seiten der öffentlichen AG wurde immer wieder der Grundsatz der Sparsamkeit und Wirtschaftlichkeit bei der Auftragsvergabe angeführt. Dabei wird deutlich, dass der Preis und die Wirtschaftskriterien die Zuschlagsermittlung maßgeblich beeinflussen.

Im Zusammenhang mit der partnerschaftlichen Vertragsabwicklung ergab sich für die Zuschlagskriterien ein noch großer fortwährender Diskussionsbedarf. Der AG kann durch eine gezielte Auswahl an neutralen projektspezifischen Zuschlagskriterien seine Prinzipien und „Spielregeln“ für eine partnerschaftliche Vertragsabwicklung nach außen kommunizieren. Die Bieter können hierauf mit ihrer Offerte eingehen. Das Konfliktpotential in der Vertragsgestaltung und der nachfolgenden Vertragsabwicklung kann so reduziert werden.

Kathrin Ruhland

Procurement according to best bidder principle – possible award criteria for construction projects with special regard to cooperative contract management.

Abstract

This thesis aims to address implementation of the best bidder principle in awarding public contracts accounting for qualifications based selection in the context of cooperative contract management. Special focus has been given to the interrelation between qualifications based criteria and cooperative contract management.

Contracts exceeding 1 mio. Euros in value were the focal point of inquiries at three major Austrian sectoral contractors from the infrastructure sector relating to this thesis' exploration of the implementation and applicability of qualifications based criteria. These Experts made statements relating to the relevance and feasibility of qualifications based criteria which they employed during their own procurement processes. Public clients continually emphasized the importance of economic viability and cost-effectiveness during the procurement process. It becomes clear that price and economic criteria significantly influence the qualifications based selection process.

In regard to cooperative contract management, an ongoing need for discussion of qualifications based criteria arises. Through a targeted selection of neutral, project specific qualifications based criteria the client can communicate the principles and “rules of the game” he values in cooperative contract management to others. Tenderers can hereupon form and submit their offers. Hereby the potential for conflict during drafting and the subsequent implementation of the contract can be reduced.

Abkürzungsverzeichnis

AWG	Abfallwirtschaftsgesetz
ABGB	Allgemeines Bürgerliches Gesetzbuch
ArbVG	Arbeitsverfassungsgesetz
AVRAG	Arbeitsvertragsrechts-Anpassungsgesetz
AG	Auftraggeber
AN	Auftragnehmer
ASFINAG	Autobahnen- und Schnellstraßen-Finanzierungs-Aktiengesellschaft
BauKG	Bauarbeitenkoordinationsgesetz
BEinstG	Behinderteneinstellungsgesetz
BIP	Brutto-Inlandsprodukt
BBG	Bundesbehindertengesetz
BGStG	Bundes-Behindertengleichstellungsgesetz
B-GlBG	Bundes-Gleichbehandlungsgesetz für den öffentlichen Dienst
B-VG	Bundes-Verfassungsgesetz
BVA	Bundesvergabeamt
BVergG	Bundesvergabegesetz
BVwG	Bundesverwaltungsgericht
EG	Europäische Gemeinschaft
EU	Europäische Union
EuGH	Europäischer Gerichtshof
EWK	Europäischer Wirtschaftsraum
ECI	European Construction Institute
GU	Generalunternehmer
Gz.	Geschäftszahl
GlBG	Gleichbehandlungsgesetz für die Privatwirtschaft
izM	im Zusammenhang mit
KartG	Kartellgesetz
KMU	kleine und mittlere Unternehmen
LVwG	Landesverwaltungsgericht
LCCA	Lebenszykluskostenanalyse
MSchG	Mutterschutzgesetz
OSB	Oberschwellenbereich
ÖNORM	Österreichische Norm
ÖBB	Österreichische Bundesbahnen
PPP	Public Private Partnership
QMS	Qualitätsmanagementsystem
Rz.	Randziffer
RC-Material	Recycling-Material
TU	Totalunternehmer
UVP	Umweltverträglichkeitsprüfung
USB	Unterschwellenbereich
vgl.	vergleiche
AEUV	Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union
WettbG	Wettbewerbsgesetz
Z.	Ziffer

Inhaltsverzeichnis

<u>KURZFASSUNG</u>	<u>I</u>
<u>ABSTRACT</u>	<u>II</u>
<u>ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS</u>	<u>III</u>
<u>INHALTSVERZEICHNIS</u>	<u>IV</u>
<u>1 EINLEITUNG</u>	<u>1</u>
1.1 THEMATIK	2
1.2 VORGEHENSWEISE UND FORSCHUNGSFRAGE	2
1.3 ÜBERBLICK	4
<u>2 DAS ÖSTERREICHISCHE BVERGG</u>	<u>5</u>
2.1 GRUNDLAGEN DER ÖFFENTLICHEN VERGABE	5
2.1.1 BESCHAFFUNGSWESEN UND VERGABE	5
2.1.2 ZIELE UND WIRTSCHAFTLICHE BEDEUTUNG DES VERGABERECHTS	6
2.2 GRUNDSÄTZE DES ÖSTERREICHISCHEN VERGABERECHTS	8
2.2.1 DISKRIMINIERUNGSVERBOT	10
2.2.2 WETTBEWERBSGRUNDSATZ	11
2.2.3 TRANSPARENZ UND NACHVOLLZIEHBARKEIT	11
2.2.4 ABSICHT ZUR TATSÄCHLICHEN LEISTUNGSVERGABE	12
2.3 KRITERIEN IM VERGABEVERFAHREN	12
2.3.1 AUSWAHLKRITERIEN	13
2.3.2 EIGNUNGSKRITERIEN	14
2.3.3 ZUSCHLAGSKRITERIEN	15
2.3.4 BEURTEILUNGSKRITERIEN (IM WETTBEWERB)	17
2.4 GELTUNGSBEREICH DES BVERGG	18
2.4.1 PERSÖNLICHER GELTUNGSBEREICH	18
2.4.2 SACHLICHER GELTUNGSBEREICH	20
2.5 BVERGG-NOVELLE 2015	21

Inhaltsverzeichnis	v
2.5.1 NEUE (KLEIN-)LOSREGELUNG BEI OSB-VERGABE	21
2.5.2 NEUREGELUNG FREIWILLIGE „EX-ANTE“-BEKANNTMACHUNG	22
2.5.3 NEUERUNG DER SUBUNTERNEHMER-REGELUNGEN	23
2.5.4 BEFUGNIS- UND ZUVERLÄSSIGKEITSPRÜFUNG – AVRAG	25
2.5.5 NEUREGELUNG DES BESTBIETERPRINZIPS	26
<u>3 VERGABE VON ÖFFENTLICHEN AUFTRÄGEN</u>	28
3.1 VERGABE NACH BESTBIETERPRINZIP	30
3.2 VERGABE NACH BILLIGSTBIETERPRINZIP	33
3.3 BILLIGST- ODER BESTBIETER – EIN VERGLEICH	34
<u>4 ZUSCHLAGSKRITERIEN IM BESTBIETERVERFAHREN</u>	37
4.1 BEWERTUNG DER ZUSCHLAGSKRITERIEN IM VERGABEVERFAHREN	38
4.1.1 QUANTIFIZIERUNGSMETHODEN	39
4.1.2 EVALUIERUNGSMETHODEN	42
4.1.3 ANWENDUNG VON BEWERTUNGSMETHODEN IN DER PRAXIS	44
4.2 GEWICHTUNG VON ZUSCHLAGSKRITERIEN	45
4.3 SINNHAFITGKEIT DER BEWERTUNGSMETHODEN	46
4.4 DEFINITION EINES EINHEITLICHEN BEZUGSSYSTEMS	47
4.4.1 DER RELATIVVERGLEICH	47
4.4.2 DAS ÄQUIVALENZPRINZIP	48
4.5 KONFLIKTPOTENTIAL BEI DER VERWENDUNG VON ZUSCHLAGSKRITERIEN	50
<u>5 VERTRAGSABWICKLUNG – TRADITION ODER INNOVATION?</u>	53
5.1 TRADITIONELLE VERTRAGSABWICKLUNG	53
5.1.1 ZIEL DER VERTRAGSABWICKLUNG	54
5.1.2 ALLGEMEINE PFLICHTEN BEI DER VERTRAGSABWICKLUNG	55
5.1.3 KONFLIKTPOTENTIALE TRADITIONELLER VERTRAGSABWICKLUNG	56
5.1.4 FAZIT	64
5.2 PARTNERSCHAFTLICHE VERTRAGSABWICKLUNG	65

Inhaltsverzeichnis	vi
5.2.1 AUSGANGSLAGE	65
5.2.2 DEFINITION – WAS IST PARTNERSCHAFTLICHE VERTRAGSABWICKLUNG?	68
5.2.3 ZIELE DER PARTNERSCHAFTLICHEN VERTRAGSABWICKLUNG	72
<u>6 ZUSCHLAGSKRITERIEN BEI PARTNERSCHAFTLICHER VERTRAGSABWICKLUNG</u>	<u>74</u>
6.1 ERARBEITUNG DER HAUPTKRITERIEN	74
6.2 ERARBEITUNG DER SUBKRITERIEN	75
6.3 VORTEILE DURCH QUALITATIVE ZUSCHLAGSKRITERIEN	78
6.4 AUSWAHL WIRTSCHAFTLICHER KRITERIEN	81
6.4.1 BAUKOSTEN- UND TERMINPLANUNG	82
6.4.2 LEBENSZYKLUSKOSTENANALYSE	88
6.4.3 BUILDING INFORMATION MODELING (BIM)	96
6.4.4 QUALITÄTSSICHERUNG UND –MANAGEMENT	99
6.4.5 INTEGRALE PLANUNG	106
6.4.6 VERFÜGBARE RESSOURCEN VOR ORT	110
6.4.7 QUALIFIKATION DES SCHLÜSSELPERSONALS	114
6.4.8 UMGANG MIT STÖRFÄLLEN UND FEHLERBEHEBUNG	121
6.4.9 VERLÄNGERUNG DER GEWÄHRLEISTUNGSFRIST	127
6.5 AUSWAHL SOZIALER KRITERIEN	132
6.5.1 ARBEITSSICHERHEIT AUF DER BAUSTELLE	133
6.5.2 BESCHÄFTIGUNG VON FRAUEN, ÄLTEREN ARBEITNEHMERN, KÖRPERLICH UND/ODER GEISTIG BEEINTRÄCHTIGTER PERSONEN	139
6.5.3 BESCHÄFTIGUNG VON LEHRLINGEN / AUSZUBILDENDEN	145
6.5.4 ARBEITNEHMERFÖRDERUNG	149
6.5.5 ENTGELTGLEICHHEIT UND TARIFVERTRAGLICHE ARBEITSBEDINGUNGEN	154
6.6 AUSWAHL VON UMWELTKRITERIEN	158
6.6.1 LEBENSZYKLUSKOSTENANALYSE	160
6.6.2 REDUKTION DER UMWELTBELASTUNG DURCH SCHADSTOFF- UND LÄRMEMISSIONEN	161

Inhaltsverzeichnis	vii
6.6.3 REDUKTION DER TRANSPORTWEGE	167
6.6.4 VERWENDUNG VON WIEDERVERWERTETEN BAUSTOFFEN	172
6.6.5 UMWELTVERTRÄGLICHE MOBILITÄT	176
6.6.6 NACHHALTIGKEITSKONZEPT FÜR BAU- UND BETRIEBSPHASE	181
<u>7 UMSETZUNG UND ANWENDUNG DER KRITERIEN</u>	<u>185</u>
7.1 ERARBEITUNG DES FRAGEBOGENS	185
7.2 FRAGEN IM ÜBERBLICK	187
7.3 AUSWERTUNG	187
7.3.1 ALLGEMEINE FRAGEN	188
7.3.2 WIRTSCHAFTLICHE KRITERIEN	190
7.3.3 SOZIALE KRITERIEN	193
7.3.4 ÖKOLOGISCHE KRITERIEN / UMWELTKRITERIEN	194
7.3.5 INNOVATIVE VERGABEFREMDE KRITERIEN	196
<u>8 FAZIT</u>	<u>199</u>
8.1 ZUSAMMENFASSUNG	199
8.2 ERKENNTNISSE	200
8.3 REFLEXIVE BETRACHTUNG	202
8.4 AUSBLICK	203
<u>LITERATURVERZEICHNIS</u>	<u>I</u>
<u>ABBILDUNGSVERZEICHNIS</u>	<u>XVI</u>
<u>TABELLENVERZEICHNIS</u>	<u>XVII</u>
<u>FORMELVERZEICHNIS</u>	<u>XVIII</u>
<u>ANHANG</u>	<u>XIX</u>
ANHANG 1: ANTWORTEN ZUR UMFRAGE EXPERTE 1	XX
ANHANG 2: ANTWORTEN ZUR UMFRAGE EXPERTE 2	XXVIII
ANHANG 3: ANTWORTEN ZUR UMFRAGE EXPERTE 3	XXXVI
ANHANG 4: AUSWERTUNG DER RELEVANZ VON ZUSCHLAGSKRITERIEN	XLIV

1 Einleitung

Die vorliegende Diplomarbeit mit dem Arbeitstitel „Vergabe nach dem Bestbieterverfahren – mögliche Zuschlagskriterien für Bauprojekte insbesondere im Hinblick auf partnerschaftliche Vertragsabwicklung“ wurde an der Technischen Universität Wien am Institut für Interdisziplinäres Bauprozessmanagement im Fachbereich Bauwirtschaft verfasst. Grundlegend verantwortlich für die Auswahl dieser Thematik durch die Verfasserin dieser Arbeit war das große Interesse an der Vergabepolitik öffentlicher AG und der verschiedenen Optionen der Vertragsabwicklung.

Die Vergabe öffentlicher Aufträge spielt in der Europäischen Union (EU) eine wichtige wirtschaftliche Rolle. Aus diesem Grund wurde das Vergabemanagement von Seiten der EU in mehreren Vergaberichtlinien geregelt. Basierend auf diesen Richtlinien entwickelten die Mitgliedsstaaten der EU ihre landesspezifischen Vergabegesetze. In Österreich wird die Vergabe von öffentlichen Aufträgen durch das BVergG von 2006 geregelt. Mit der Novelle 2015 zum BVergG soll zum wiederholten Mal das Bestbieterprinzip – neu auch „Bestangebotsprinzip“ genannt – gestärkt werden. Gerade für Bauprojekte gestaltet sich die Definition sinnvoller Zuschlagskriterien oft schwierig. Die Kriterien sollen einen direkten Sachbezug aufweisen und objektiv bewertbar sein. Außerdem muss im Vergabeverfahren die Einhaltung der Grundsätze – Transparenz des Verfahrens und Gleichbehandlung der Bieter – gewährleistet werden.

Grundsätzlich obliegt es der öffentlichen Hand, den Zuschlag bei der Ermittlung des künftigen AN entweder an das billigste (Billigstbieter) oder das wirtschaftlich und technisch beste Angebot (Bestbieter) zu erteilen. Seit Inkrafttreten der BVergG-Novelle 2015 ist die Verwendung des Bestbieterverfahrens verpflichtend, um eventuelle Folgekosten möglichst niedrig zu halten und Lohn- und Sozialdumping zu vermeiden. Die Vergabe nach dem Bestbieterverfahren steht seit mehreren Jahren im Fokus der Initiative "Faire Vergabe", welche im Juli 2016 einen Katalog mit möglichen

Zuschlagskriterien vorlegte. Dieser soll der öffentlichen Hand dabei helfen, sinnvolle Zuschlagskriterien und Maßstäbe zur Bewertung der abgegebenen Angebote zu wählen.

1.1 Thematik

Im Rahmen dieser Arbeit soll vor allem auf Zuschlagskriterien im Bestbieterverfahren hinsichtlich partnerschaftlicher Vertragsabwicklung eingegangen werden. Die partnerschaftliche Vertragsabwicklung dient vor allem der Minimierung von Konfliktpotential und unterstützt eine Gleichstellung der Vertragsparteien innerhalb eines Bauprojektes. Eine genauere Erläuterung erfolgt in Kapitel 5.2.

Um der Bandbreite dieser Thematik gerecht zu werden, wird zunächst die Entwicklung des Bestbieterverfahrens im Vergaberecht sowie die bisherige Bedeutung für Bauprojekte kurz erläutert. Zudem erfolgt eine Gegenüberstellung von Billigst- und Bestbieter. Eine kurze Einführung in die aktuelle Vergabepaxis und die Anwendung von potentiell relevanten Zuschlagskriterien bei der partnerschaftlichen Vertragsabwicklung wird anhand einer Umfrage, welche passend zur Forschungsfrage dieser Arbeit durchgeführt wurde, dargelegt. Im Rahmen der Umfrage werden auch die Praktikabilität, die Relevanz und die Umsetzbarkeit der vorgeschlagenen Zuschlagskriterien abgefragt.

Zudem liegt der Fokus dieser Arbeit auf der partnerschaftlichen Vertragsabwicklung. Gibt es eine Verbindung zwischen Zuschlagskriterien und partnerschaftlicher Vertragsabwicklung? Entspricht dies den Vergabegrundsätzen des BVergG?

1.2 Vorgehensweise und Forschungsfrage

Sowohl die Begriffe „Zuschlagskriterien“ und „Billigst-“ bzw. „Bestbieter“, als auch der umfassende Begriff der „partnerschaftlichen Vertragsabwicklung“ werden in den nachfolgenden Kapiteln erklärt und abgegrenzt, um einen klareren Blick auf den Inhalt und die Thematik der Arbeit zu erhalten.

Basis dieser Arbeit bildet primär das österreichische *BVergG* aus dem Jahre 2006. Ebenso wie das Werk „*Bauvertrags- und Nachtragsmanagement*“¹, diente auch das Skriptum zur Vorlesung „*Vergabemanagement*“² aus dem Sommersemester 2016 von Herrn Univ. Prof. Dipl.-Ing. Dr. techn. Andreas Kropik als grundlegender Leitfaden.

Zudem orientiert sich die Arbeit an der Veröffentlichung von Herrn Univ. Ass. Dipl.-Ing. (FH) Michael Hadek „*Neuerungen im österreichischen BVergG*“³. Bei der Erarbeitung der potentiellen Zuschlagskriterien lieferte außerdem der „*Bestbieterkatalog*“⁴ der Sozialpartner-Initiative "FAIRE VERGABEN sichern Arbeitsplätze!", welcher im Juli 2016 erschien, eine breite Grundlage.

Da das Bestbieterprinzip bei der Vergabe von öffentlichen Aufträgen gestärkt werden soll, wird im Rahmen dieser Arbeit vor allem auf die Umsetzung und Anwendung von Zuschlagskriterien bei Aufträgen mit einem Projektgesamtvolumen von mehr als 1 Mio. Euro hinsichtlich partnerschaftlicher Vertragsabwicklung eingegangen. Anwendbare Kriterien werden vorgeschlagen und kurz erläutert. Die Relevanz und Umsetzbarkeit der verschiedenen Zuschlagskriterien wurden im Zuge einer Umfrage durch Experten von drei großen österreichischen Sektorenauftraggebern aus dem Infrastruktursektor bewertet. Die Forschungsfrage hier bestand vor allem darin, herauszufinden, wie und in welchem Umfang die zu vor erläuterten Bestbieterkriterien bei Aufträgen über 1 Mio. Euro in die Ausschreibung aufgenommen und auch umgesetzt werden.

¹ KROPIK, A. (2014): *Bauvertrags- und Nachtragsmanagement : Anleitungen und Lösungen - zur Ausschreibung, zur Angebotslegung, zum Vertragsabschluss, zur Vertragsabwicklung, unter Beachtung der ÖNORM B 2110 ; Schwerpunkt: Nachtragsmanagement - Erkennen, Dokumentieren, Begründen.*

² KROPIK, A. (2016): *Vergabemanagement. Universitätskriptum TU Wien. Sommersemester 2016.*

³ HADEK, M. (2016): *Neuerungen im österreichischen BVergG.*

⁴ Vgl. SOZIALPARTNER-INITIATIVE "FAIRE VERGABEN SICHERN ARBEITSPLÄTZE!" (2016): *Faire Vergaben. Bestbieterkatalog. www.faire-vergaben.at/bestbieterkatalog. [Zugriff: 15.09.2016].*

1.3 Überblick

In acht Kapiteln befasst sich diese Arbeit mit der Vergabe nach dem Bestbieterverfahren und möglichen Zuschlagskriterien für Bauprojekte insbesondere im Hinblick auf partnerschaftliche Vertragsabwicklung.

Kapitel 2 umfasst die gesamte Grundlagenermittlung bestehend aus den Grundlagen der öffentlichen Vergabe und den Grundsätzen des österreichischen Vergaberechts. Auch die am 1. März 2016 in Kraft getretene Novelle 2015 wird kurz erläutert. Kapitel 3 beschäftigt sich mit der Vergabe öffentlicher Aufträge und vergleicht abschließend das Best- und das Billigstbieterprinzip. Darauf folgt in Kapitel 4 eine Übersicht über Zuschlagskriterien im Bestbieterverfahren und gängige Methoden zur Gewichtung und Beurteilung.

Kapitel 5 beschäftigt sich mit der traditionellen und der sich daraus entwickelnden partnerschaftlichen Vertragsabwicklung. Wobei anschließend in Kapitel 6 mögliche bei der partnerschaftlichen Vertragsabwicklung anwendbare Zuschlagskriterien vorgestellt werden, welche dann mit Hilfe der durchgeführten Umfrage in Kapitel 7 abgefragt und auf ihre Umsetzbarkeit und Relevanz bei der Vergabe von öffentlichen Aufträgen bewertet werden.

Kapitel 8 schließt diese Arbeit mit einem kurzen Fazit zur Thematik ab.

2 Das österreichische BVerG

Dieses Kapitel soll eine kurze Einführung in die wichtigsten Grundlagen des Vergaberechts schaffen. Dabei wird kurz auf das internationale und das EU-Vergaberecht eingegangen. Der Fokus liegt jedoch auf der Darstellung des österreichischen Vergaberechts und der Novelle 2015 inklusive der damit einhergehenden Auswirkungen auf die Vergabegrundsätze.

2.1 Grundlagen der öffentlichen Vergabe

Verträgen geht in der Regel eine Willenserklärung voran, welche durch beiderseitiges Einvernehmen zustande kommen. Aus diesem Grund handelt es sich bei „*Pacta sunt servanda!*“⁵ um den wichtigsten Grundsatz des öffentlichen und privaten Vertragsrechts. Dieser legt die Grundlage für Vertragstreue.

Trotz strenger Formalisierung und großem bürokratischen Aufwand handelt es sich auch bei einem Vergabeverfahren dennoch um ein Verwaltungsverfahren. Der Zuschlag stellt hierbei das beidseitige Einvernehmen dar. Damit verpflichtet sich der AN zur Leistungserbringung und der AG zur Vergütung der erbrachten Leistung. Auch ist darauf zu achten, dass das Vergaberecht lediglich die Art und Weise der Beschaffung regelt, nicht jedoch was der öffentliche AG zu beschaffen hat.⁶

2.1.1 Beschaffungswesen und Vergabe

Grundsätzlich befasst sich das Vergaberecht mit der Beschaffungstätigkeit öffentlicher und Sektorenauftraggeber hinsichtlich Dienstleistungen und Waren. Aus diesem Grund zählt die Vergabe öffentlicher Aufträge mittlerweile zu den „*Instrumenten staatlicher Wirtschaftstätigkeit*“⁷.

⁵ Lat.: „Verträge sind einzuhalten!“.

⁶ Vgl. HOLOUBEK, M; FUCHS, C.; HOLZINGER, K. (2012): Vergaberecht (2. Auflage), Springer-Verlag; S. 1.

⁷ Ebd. S. 1.

Das Recht der Vergabe von öffentlichen Aufträgen hat in der Europäischen Union eine langjährige Tradition. Mit dem Beitritt zum EWR im Jahr 2003 wurde das öffentliche Beschaffungswesen mit dem BVergG auch in Österreich gesetzlich geregelt.⁸ Jedoch geschah dies erst aufgrund der Notwendigkeit der Implementierung der EU-Vergaberichtlinien und erfolgte offiziell am 01. Juli 2003. Das Vergaberecht ist demzufolge ein noch sehr junges Rechtsgebiet und beweist, dass von der europäischen Integration auch rechtliche Impulse ausgehen können. Allgemein regelt das BVergG „*die Verfahren zur Beschaffung von Leistungen (Vergabeverfahren)*“⁹.

Generell zählt die öffentliche Auftragsvergabe zu den „*bedeutendsten Instrumenten der nichthoheitlichen, auf privatrechtlichen Gestaltungsmitteln beruhenden Verwaltung*“¹⁰.

2.1.2 Ziele und wirtschaftliche Bedeutung des Vergaberechts

Effizienz und Rechtsschutz spielen bei der öffentlichen Vergabe eine maßgebliche Rolle. Hierbei kommen verschiedene Argumente zum Tragen. Generell kommt der öffentlichen Auftragsvergabe eine hohe wirtschaftliche Bedeutung zu. Im Jahre 2014 wurde das Auftragsvolumen bspw. alleine in Deutschland auf € 60 Milliarden jährlich geschätzt.¹¹

Die Ausgaben der EU für öffentliche Bau-, Liefer- und Dienstleistungsaufträge wurden für das Jahr 2009 mit € 2,2 Billionen ermittelt und entsprachen demzufolge rund 19,4% des gesamten Brutto-Inlandsprodukts der EU.¹²

⁸ WKO.AT (2013): Vergaberecht warum? Die wichtigsten Rechtsgrundsätze. www.wko.at/Content.Node/Service/Wirtschaftsrecht-und-Gewerberecht/Vergaberecht/Rechtsschutz-im-Vergaberecht/Vergaberecht_warum_Die_wichtigsten_Rechtsgrundsaeetze_-_FAQ.html. [Zugriff: 17.07.2016].

⁹ § 1 BVergG 2006.

¹⁰ Vgl. HOLOUBEK, M.; FUCHS, C.; HOLZINGER, K. (2012): Vergaberecht (2. Auflage), Springer-Verlag; S. 3.

¹¹ Vgl. FABRY, B., MEININGER, F., KAYSER, K. (2013): Vergaberecht in der Unternehmenspraxis - Erfolgreich um öffentliche Aufträge bewerben, Springer Gabler; S. 5.

¹² Vgl. EUROPÄISCHE KOMMISSION (2014): Öffentliches Auftragswesen. Höherer Gegenwert für Steuerzahler. http://ec.europa.eu/internal_market/publications/docs/public-procurement_de.pdf. [Zugriff: 05.09.2016].

2.1.2.1 Effizienz

Oftmals wird dem Staat in seiner Rolle als öffentlicher AG unwirtschaftliches Handeln vorgeworfen, da Bund und Länder nicht dem Wettbewerb des freien Marktes ausgesetzt sind. Aus diesem Grund besteht keine Gefahr der Sanktionierung durch die vorhandene Marktsituation. Dies beruht wiederum auf der Ausgangslage, dass der Staat nicht auf Gewinne zur Deckung seines Finanzhaushalts angewiesen ist, da er genug Einnahmen aus Steuergeldern bezieht. Das Vergaberecht und der daraus entstehende Wettbewerb unter den Bietern ermöglicht es Bund und Ländern demzufolge, die Chance anfallende öffentliche Aufträge durch den technologisch und wirtschaftlich günstigsten Bieter ausführen zu lassen.¹³

Der Grundgedanke des Vergaberechts basiert zudem auf der „*Trennung von staatlichen Beschaffungsvorgängen und politischen Steuerungsinstrumenten*“¹⁴. Dadurch kann mittels der daraus resultierenden Transparenz ein Einsparungseffekt für den Haushalt von Bund und Länder erzielt werden.

2.1.2.2 Rechtsschutz

Der Aspekt des Rechtsschutzes beläuft sich darauf, dass den Bietern die Möglichkeit der Einspruchnahme gegen eine Entscheidung des öffentlichen AG gegeben wird. Ferner kann von den Bietern Widerspruch bei einem möglichen Verstoß gegen das Vergabegesetz eingelegt werden. Aus diesem Grund dient der effiziente Rechtsschutz im Vergabeverfahren auch einer objektiven Nachprüfbarkeit und verleiht der Vergabe weitere Transparenz. Des Weiteren beinhaltet das BVergG auch Verhaltensregeln zur Sicherung des fairen Bieterverhaltens. Der Rechtsschutz wirkt sich auch machtneutralisierend auf den Wettbewerb aus. Vor allem im Bereich des Tiefbaus – Straßen, Brücken etc. – ist der wirtschaftliche Erfolg vieler Unternehmen stark von öffentlichen Aufträgen abhängig. Um sie zu unterstützen, wurden Grundsätze für die

¹³ Vgl. HOLOUBEK, M; FUCHS, C.; HOLZINGER, K. (2012): Vergaberecht (2. Auflage), Springer-Verlag; S. 4f.

¹⁴ Ebd. S. 5.

Vergabe eingeführt, wodurch Korruption und Wettbewerbsbeschränkung verhindert werden sollen.¹⁵

2.2 Grundsätze des österreichischen Vergaberechts

Grundsätzlich gilt, dass das Vergabeverfahren in allen Staaten des EWR im Einklang mit den allgemeinen Grundsätzen des AEUV¹⁶ ablaufen soll. Sowohl im EU-Primärrecht als auch im österreichischen BVergG sind Grundsätze der Vergabe verankert. Dabei wird das EU-Primärrecht von folgenden Richtlinien unterstützt:

- 2014/24/EU: Klassische Vergaberichtlinie
- 2014/25/EU: Sektorenvergaberichtlinie
- 2014/23/EU: Konzessionsvergaberichtlinie

Die Anpassung der Richtlinien 2014/24/EU und 2014/25/EU erfolgte auf Basis der Richtlinien von 2004. Die Richtlinie 2014/24/EU befasst sich vor allem mit der öffentlichen Auftragsvergabe; Richtlinie 2014/25/EU mit der Vergabe von Aufträgen durch AG im Bereich der Wasser-, Energie- und Verkehrsversorgung sowie der Postdienste. Mit der Richtlinie 2014/23/EU wurde eine einheitliche Vergabe von Konzessionsaufträgen neu geschaffen. Dabei werden *„alle Bau- und Dienstleistungskonzessionen ab einem Auftragswert von € 5.225.000 [...] von der Konzessionsrichtlinie erfasst“*¹⁷. Diese Richtlinien traten am 17.04.2014 in Kraft.

Die Ziele des Vergaberechts bestehen hauptsächlich darin, die Güterbeschaffung der öffentlichen Hand transparent zu gestalten und für alle Bieter/Bewerber die gleichen Bedingungen zu schaffen. Die Gleichbehandlung innerhalb eines fairen und lauterer Wettbewerbs wird demnach mit einem hinreichenden Rechtsschutz ausgestattet. Das

¹⁵ Vgl. HOLOUBEK, M; FUCHS, C.; HOLZINGER, K. (2012): Vergaberecht (2. Auflage), Springer-Verlag, S. 7.

¹⁶ Zählt zum Primärrecht der EU; Basis ist der EWG-Vertrag von 1957.

¹⁷ AUFTRAGSBERATUNGSZENTRUM BAYERN e.V. (2016): EU-Vergaberecht.
<http://www.abz-bayern.de/abz/inhalte/Info-Recht/Rechtliche-Grundlagen-des-Vergaberechts/Europaeisches-Recht.html>.
[Zugriff: 05.09.2016].

BVergG 2006 befasst sich vor allem in § 19 Abs. 1 (Grundsätze) sowie § 19 Abs. 4 (Vergabeabsicht) mit den fundamentalen Prinzipien der Vergabe.

BVergG 2006: „§ 19. (1) Vergabeverfahren sind nach einem in diesem Bundesgesetz vorgesehenen Verfahren, unter Beachtung der unionsrechtlichen Grundfreiheiten sowie des Diskriminierungsverbotes entsprechend den Grundsätzen des freien und lautereren Wettbewerbes und der Gleichbehandlung aller Bewerber und Bieter durchzuführen. Die Vergabe hat an befugte, leistungsfähige und zuverlässige Unternehmer zu angemessenen Preisen zu erfolgen. [...]

(4) Verfahren zur Vergabe von Aufträgen und Realisierungswettbewerbe sind nur dann durchzuführen, wenn die Absicht besteht, die Leistung auch tatsächlich zur Vergabe zu bringen. Der Auftraggeber ist nicht verpflichtet, ein Vergabeverfahren durch Zuschlag zu beenden.“

Jedoch muss darauf geachtet werden, dass viele Begriffe im BVergG 2006 aus dem Reglement des Rechtssystems der Europäischen Gemeinschaften übernommen wurden. Aus diesem Grund sind diese oft nicht kongruent mit der klassischen österreichischen Definition.¹⁸

Aus § 19 BVergG 2006 lassen sich demzufolge vier Hauptgrundsätze für das Vergabeverfahren ableiten. Zudem kann auch gemäß § 19 Abs. 5-7 BVergG 2006 auf Umweltgerechtigkeit, sozialpolitische und innovative Aspekte Bedacht genommen werden.¹⁹ Diese dienen sowohl dem Schutz des Bieters als auch des AG sowie der Erhaltung eines fairen und lautereren Wettbewerbs.²⁰

¹⁸ Vgl. BACHMANN, S. (2010): Vergaberecht. Besonderes Verwaltungsrecht. Springer-Verlag. S. 417f.

¹⁹ Vgl. GÖLLES, H. (2016): Vergaberecht für Auftraggeber und Bieter: gemäß BVergG 2006 und ÖNORM A 2050: Darstellung in Tabellenform: Checklisten: Kurzkomentierung: inkl. BVergG-Novelle 2015. MANZ. S. 15.

²⁰ Vgl. FERBER, T. (2015): Bieterstrategien im Vergaberecht. Bundesanzeiger Verlag GmbH. S. 20.

Die nachfolgend aufgelisteten Grundlagen werden im EU-Primärrecht und dem BVergG fixiert. Um einen Überblick zu schaffen, werden die fundamentalen Grundsätze beschrieben. Die Hauptgrundsätze der Vergabe lauten:

- Diskriminierungsverbot
- Wettbewerbsgrundsatz
- Transparenz und Nachvollziehbarkeit
- Absicht der Leistungsvergabe.²¹

2.2.1 Diskriminierungsverbot

Das Diskriminierungsverbot oder auch Gleichbehandlungsgebot dient dazu einen Markt für europaweite Vergabe öffentlicher Bauaufträge zu schaffen. Darauf basierend ist der öffentliche AG gemäß § 19 Abs.1 BVergG 2006 dazu verpflichtet, alle Teilnehmer an einem Vergabeverfahren gleich zu behandeln.²²

Dies muss in allen Stufen des Vergabeverfahrens beachtet werden. Eine offene Diskriminierung aufgrund von Alter, Geschlecht, Staatsangehörigkeit etc. ist keinesfalls erlaubt. Auch auf versteckte Diskriminierung muss geachtet werden. *„Ein öffentlicher Auftraggeber muss gleiche Sachverhalte stets gleich bewerten“*.²³

Ein Verstoß gegen das Diskriminierungsverbot kann auch auf nationalrechtlicher Ebene geschehen. Auf Grund dessen ist es öffentlichen AG untersagt, Kriterien bei der Vergabe anzuwenden, welche nicht mit der direkten Bewertung der Eignung und Wirtschaftlichkeit in Verbindung gebracht werden können.²⁴

²¹ § 9 BVergG 2006.

²² Vgl. ETLINGER, M. (2007): § 2 Z 20 lit c. Bundesvergabegesetz 2006 : Kommentar 1. Wien. Rz. 10.

²³ FABRY, B., MEININGER, F., KAYSER, K. (2013): Vergaberecht in der Unternehmenspraxis - Erfolgreich um öffentliche Aufträge bewerben, Springer Gabler; S. 41.

²⁴ Vgl. § 19 Abs. 3 ff. BVergG.

2.2.2 Wettbewerbsgrundsatz

Der Wettbewerbsgrundsatz lässt sich direkt aus den Zielen der europäischen Vergaberichtlinien ableiten. Dadurch wird der Grundstein für eine Erweiterung des Marktes auf einen europaweiten Wettbewerb gelegt. Hier greift auch das Gleichbehandlungsgebot, da innerhalb eines Wettbewerbes kein Unterschied zwischen aus- und inländischen Unternehmen gemacht werden darf. Zudem ist es nicht gestattet, den freien und lautereren Wettbewerb durch vergabefremde Eignungskriterien (vgl. Kapitel 2.3.1) zu beeinträchtigen. Hinsichtlich wettbewerbsbeschränkender Absprachen können Bieter vom Vergabeverfahren ausgeschlossen werden, sofern der Verdacht auf Wettbewerbsverzerrung besteht oder sogar bestätigt wurde.²⁵

Mit Hilfe des Wettbewerbsgrundsatzes sollen somit einerseits die Beschaffungstätigkeit des öffentlichen Sektors zur wirtschaftlichen Nutzung öffentlicher Gelder und andererseits die Gleichstellung von AN aus der Privatwirtschaft und öffentlichen AG effektiv umgesetzt werden.²⁶ *„Im Effekt verhindert somit Wettbewerb, dass einer der Marktteilnehmer seine Kontrahenten ausbeuten kann. Der Wettbewerb ist eine notwendige Bedingung für die Begrenzung wirtschaftlicher Macht“.*²⁷

2.2.3 Transparenz und Nachvollziehbarkeit

*„Das Transparenzgebot verpflichtet den öffentlichen Auftraggeber, das Vergabeverfahren nach eindeutigen, nachvollziehbaren und – soweit möglich – im Voraus bestimmten Vorgaben durchzuführen“.*²⁸ Alle Vor- und Nachteile sowie Risiken müssen den Bietern bereits am Anfang des Vergabeverfahrens bei der Vergabebekanntmachung bekannt sein.

²⁵ Vgl. FABRY, B., MEININGER, F., KAYSER, K. (2013): Vergaberecht in der Unternehmenspraxis - Erfolgreich um öffentliche Aufträge bewerben, Springer Gabler; S. 39f.

²⁶ Vgl. GUGERBAUER, N. (2012): Kartellrecht Österreichs und der Europäischen Union. Institut für Unternehmensrecht der Johannes-Kepler-Universität Linz. www.kartellrecht.at/Kartellrecht_Skriptum_2012.pdf. S. 4. [Zugriff: 16.07.2016].

²⁷ Ebd. S. 4.

²⁸ FABRY, B.; MEININGER, F.; KAYSER, K. (2013): Vergaberecht in der Unternehmenspraxis - Erfolgreich um öffentliche Aufträge bewerben. Springer Gabler. S. 42.

Sowohl Eignungs- als auch Zuschlagskriterien müssen in den Vergabeunterlagen genannt werden. Der öffentliche AG verpflichtet sich zudem zur nahtlosen Dokumentation des Vergabeverfahrens, welche unterstützend bei der Entscheidungsfindung und im Falle einer Nachprüfung genutzt werden kann. Dadurch werden auch das Diskriminierungsverbot und der Wettbewerbsgrundsatz gewahrt.²⁹

2.2.4 Absicht zur tatsächlichen Leistungsvergabe

Neben den drei Hauptgrundsätzen – Diskriminierungsverbot, Wettbewerbsgebot und Transparenz – gilt auch die Vergabeabsicht als grundlegendes Prinzip der Vergabe (vgl. § 19 Abs. 4 BVerG 2006). Dabei ist die Durchführung eines Vergabeverfahrens nur dann zulässig, wenn auch die Absicht einer Vergabe besteht. Jedoch muss ein Vergabeverfahren nicht zwingend mit einem Zuschlag beendet werden. Es kann auch durch einen Widerruf, folglich ergebnislos abgebrochen werden, was bei einer schuldhaften Verwicklung des AG, zu schadenersatzrechtliche Konsequenzen führt.³⁰

2.3 Kriterien im Vergabeverfahren

Um die Einhaltung der Vergabegrundsätze sicherzustellen, wurden verschiedene Kriterien definiert. Dabei handelt es sich um Auswahl-, Eignungs-, Zuschlags- und Beurteilungskriterien. Ferner müssen sich alle Kriterien innerhalb des Vergabeverfahrens nach den fundamentalen Grundsätzen der Vergabe (vgl. Kapitel 2.2) richten, um einen fairen und lautereren Wettbewerb zu garantieren. Da der Fokus dieser Arbeit unter anderem auf der Vergabe öffentlicher Aufträge im Rahmen partnerschaftlicher Bauabwicklung liegt, ergibt sich die Definition der Vergabekriterien anhand des BVerG.

²⁹ Vgl. FABRY, B.; MEININGER, F.; KAYSER, K. (2013): Vergaberecht in der Unternehmenspraxis - Erfolgreich um öffentliche Aufträge bewerben. Springer Gabler. S. 43.

³⁰ Vgl. HOLOUBEK, M; FUCHS, C.; HOLZINGER, K. (2012): Vergaberecht (2. Auflage), Springer-Verlag; S. 113.

In den folgenden Abschnitten wird eine kurze Erläuterung der Vergabekriterien und ihre Stellung im Vergabeverfahren vorgenommen, da im weiteren Verlauf dieser Arbeit hauptsächlich auf anwendbare Zuschlagskriterien im Vergabeverfahren – sowohl in der Theorie als auch in der Praxis – eingegangen wird.

2.3.1 Auswahlkriterien

Auswahlkriterien dienen im Wesentlichen dazu, die Qualität und nicht die Eignung eines Bieters zu bewerten. Vor allem dem Diskriminierungsverbot wird hierbei Rechnung getragen, da eine Abstimmung mit dem Auftragsgegenstand grundsätzlich vorgenommen werden muss. Welche Auswahlkriterien festgelegt werden, liegt im Ermessen des AG. § 2 Z 20 lit a BVergG 2006 besagt dazu folgendes:

„Auswahlkriterien sind die vom Auftraggeber in der Reihenfolge ihrer Bedeutung festgelegten, nicht diskriminierenden, auf den Leistungsinhalt abgestimmten, unternehmerbezogenen Kriterien, nach welchen die Qualität der Bewerber beurteilt wird und die Auswahl im nicht offenen Verfahren mit vorheriger Bekanntmachung bzw. nach vorherigem Aufruf zum Wettbewerb, im Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung bzw. nach vorherigem Aufruf zum Wettbewerb, bei nicht offenen Wettbewerben oder im wettbewerblichen Dialog erfolgt.“³¹

Somit lässt sich aus BVergG 2006 § 2 Z. 20a schlussfolgern, dass es sich bei Auswahlkriterien um keine absoluten Ausschlusskriterien handelt. Auswahlkriterien dienen prinzipiell zur Festlegung eines Bieterkreises innerhalb eines zweistufigen Vergabeverfahrens.³²

³¹ § 2 Z 20 lit a BVergG 2006.

³² Vgl. HÖFFERER, S. (2014): Vergaberecht als praktikables Regulativ - Theoretische Überlegungen und empirische Befunde. Springer Gabler Verlag. S. 71.

Als potentielle Auswahlkriterien können z.B. Referenzen, speziell ausgebildetes Schlüsselpersonal oder Ressourcen personeller und technischer Natur des Bieters sein.

2.3.2 Eignungskriterien

Um an einem Vergabeverfahren teilnehmen zu dürfen, müssen Unternehmen gewisse Eignungskriterien erfüllen. Durch § 2 Z 20 lit c BVerG 2006 werden Eignungskriterien folgendermaßen definiert:

„Eignungskriterien sind die vom Auftraggeber festgelegten, nichtdiskriminierenden, auf den Leistungsinhalt abgestimmten Mindestanforderungen an den Bewerber oder Bieter, die gemäß den Bestimmungen dieses Bundesgesetzes nachzuweisen sind.“³³

Gemäß BVerG 2006 handelt es sich somit bei Eignungskriterien zusammenfassend um sogenannte Mindestanforderungen, welche mit dem Leistungsinhalt des Auftrags abgestimmt werden müssen. Diese Mindestanforderungen an die Eignung der Bieter sind sogenannte „K.O.“-Kriterien.³⁴

Eignungskriterien können dementsprechend nur erfüllt oder nicht erfüllt sein. Im Gegensatz zu Auswahlkriterien handelt es sich bei Eignungskriterien um sogenannte absolute Kriterien, welche bei Nichterfüllung zum sofortigen Ausschluss eines Unternehmens aus dem Vergabeverfahren führen.³⁵

Dazu zählen – wie in § 70 Abs. 1 BVerG 2006 festgehalten – die berufliche Befugnis und Zuverlässigkeit sowie die technische, finanzielle als auch die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit des jeweiligen Unternehmens. Eignungskriterien werden vom AG

³³ § 2 Z 20 lit c BVerG 2006.

³⁴ Vgl. ETLINGER, M. (2007): § 2 Z 20 lit c. Bundesvergabegesetz 2006 : Kommentar 1. Wien. Rz. 7.

³⁵ Vgl. § 70 BVerG 2006.

festgelegt und müssen unternehmensbezogen sein. §70 Abs. 1 BVerG 2006 hält dies folgendermaßen fest:

„Der Auftraggeber hat festzulegen, mit welchen Nachweisen gemäß den §§ 71 bis 75 Unternehmer, die an einem Vergabeverfahren teilnehmen, ihre

- 1. berufliche Befugnis,*
- 2. berufliche Zuverlässigkeit,*
- 3. finanzielle und wirtschaftliche Leistungsfähigkeit sowie*
- 4. technische Leistungsfähigkeit*

zu belegen haben. Nachweise dürfen nur so weit festgelegt werden, wie es durch den Gegenstand des Auftrages gerechtfertigt ist. Dabei hat der Auftraggeber die berechtigten Interessen des Unternehmers am Schutz seiner technischen oder handelsbezogenen Betriebsgeheimnisse zu berücksichtigen.“³⁶

Wie auch bei Auswahlkriterien steht hier die Einhaltung der Grundsätze der Vergabe im Vordergrund. Eignungskriterien müssen vom AG bereits in der Bekanntmachung, in der Einladung zur Abgabe von Teilnahmeanträgen oder in den Ausschreibungsunterlagen aufgelistet werden.³⁷

2.3.3 Zuschlagskriterien

Zuschlagskriterien werden durch das BVerG 2006 in § 2 Z 20 lit c definiert und dienen dazu die Beschaffungsstelle bei der Wahl des preislich günstigsten (Billigstbieter) oder des wirtschaftlich technisch günstigsten Angebots (Bestbieter) zu unterstützen.³⁸

³⁶ §70 Abs. 1 BVerG 2006.

³⁷ Vgl. HOLOUBEK, M; FUCHS, C.; HOLZINGER, K. (2012): Vergaberecht (2. Auflage), Springer-Verlag; S. 118.

³⁸ Vgl. SCHRAMM J.; OEHLER, M. (2008): § 2 Z 20 lit d. Bundesvergabegesetz 2006 : Kommentar 1. Wien. Rz. 1.

Zur Einhaltung der Vergabegrundsätze sind Transparenz und Nachvollziehbarkeit bei der Wahl der Zuschlagskriterien unverzichtbar. Alle Bieter müssen demzufolge gleichbehandelt werden. Keiner der Bieter darf aufgrund eines Zuschlagkriteriums einen Vorteil oder Nachteil daraus ziehen. Aus diesem Grund müssen Zuschlagskriterien mit der Bekanntmachung des Vergabeverfahrens festgelegt werden und dürfen bis zur Zuschlagsentscheidung nicht verändert werden.³⁹

Das BVerG 2006 beschäftigt sich in § 2 Z 20 lit d mit Zuschlagskriterien. Der Wortlaut kann wie folgt wiedergegeben werden:

„Zuschlagskriterien bzw. Zuschlagskriterium

aa) sind bei der Wahl des technisch und wirtschaftlich günstigsten Angebotes die vom Auftraggeber im Verhältnis oder ausnahmsweise in der Reihenfolge ihrer Bedeutung festgelegten, nicht diskriminierenden und mit dem Auftragsgegenstand zusammenhängenden Kriterien, nach welchen das technisch und wirtschaftlich günstigste Angebot ermittelt wird, wie z.B. Qualität, Preis, technischer Wert, Ästhetik, Zweckmäßigkeit, Umwelteigenschaften, Betriebskosten, Rentabilität, Kundendienst und technische Hilfe, Lieferzeitpunkt und Lieferungs- bzw. Ausführungsfrist, oder

bb) ist bei der Wahl des Angebotes mit dem niedrigsten Preis der Preis.“⁴⁰

Zusammengefasst müssen Zuschlagskriterien eine objektive Bewertung und einen Vergleich der eingereichten Angebote zulassen. Um eine eindeutige und transparente Wertung der Kriterien zu gewährleisten, muss der AG eine Gewichtung der jeweiligen Subkriterien festlegen. Dies kann mit Hilfe eines Punktesystems oder einer prozentualen Verteilung erfolgen, die den Bietern im Voraus bekannt gegeben werden müssen.⁴¹

³⁹ Vgl. § 2 Z. 20 BVerG 2006.

⁴⁰ § 2 Z 20 lit d BVerG.

⁴¹ Vgl. CONTAG, C., ZANNER, C. (2014): Vergaberecht nach Ansprüchen - Entscheidungshilfen für Auftraggeber, Planer und Bauunternehmen. Springer Vieweg Verlag, S. 44.

Zudem muss strikt zwischen Eignungskriterien und Zuschlagskriterien unterschieden werden, da hier eine strikte „*Verpflichtung zur klaren Trennung*“⁴² notwendig ist. Außerdem müssen Zuschlagskriterien nicht nur von den Mindestanforderungen der Eignungskriterien, sondern auch von der Leistungsbeschreibung sowie den Auswahlkriterien und den Beurteilungskriterien unterschieden werden, da eine Doppelverwendung von Kriterien im Vergabeverfahren unzulässig ist.⁴³

Entstehen bei der Wahl der Zuschlagskriterien sogenannte Formfehler, z.B. die Anwendung nicht bekannter Kriterien, sind diese von den Bietern so früh wie möglich zu rügen. Für den AG entsteht dadurch die Möglichkeit, diese Formfehler schnellstmöglich zu korrigieren. Generell besteht ein Rügepotential aufgrund Bieterrechtsverletzungen durch den AG. Bieterrechtsverletzungen können unter anderem durch Vermischung von Eignungs- und Zuschlagskriterien oder durch Nichteinhalten der Vergabegrundsätze durch den AG entstehen.⁴⁴ Ein Vergabeverfahren kann auf zweierlei Arten abgeschlossen werden: durch Zuschlag oder durch Aufhebung des Vergabeverfahrens.⁴⁵

Üblicherweise wird ein Vergabeverfahren mit dem Zuschlag abgeschlossen. Hierbei kommen das Billigstbieterprinzip (Zuschlag nach billigstem Angebot) oder das Bestbieterprinzip (technisch und wirtschaftlich günstigstes Angebot) zur Anwendung. Diese werden im Laufe dieser Arbeit noch näher erläutert.

2.3.4 Beurteilungskriterien (im Wettbewerb)

Nach § 2 Z. 20 BVerG 2006 sind Beurteilungskriterien vom AG in ihrer Bedeutung der Reihe nach geordnete, nichtdiskriminierende Kriterien nach denen ein Preisgericht innerhalb eines Wettbewerbs seine Entscheidung trifft. Um eine Gleichbehandlung der

⁴² SCHRAMM, J.; ÖHLER, M. (2008): § 2 Z 20 lit d. Bundesvergabegesetz : Kommentar 1. Wien. Rz 8.

⁴³ Vgl. HACKL, J.; SCHRAMM, J.; ÖHLER, M. (2008): § 80. Bundesvergabegesetz : Kommentar 3. Wien. Rz 76.

⁴⁴ Vgl. Vgl. CONTAG, C., ZANNER, C. (2014): Vergaberecht nach Ansprüchen - Entscheidungshilfen für Auftraggeber, Planer und Bauunternehmen. Springer Vieweg Verlag. S. 15.

⁴⁵ Vgl. Ebd. S. 47.

Bewerber zu gewährleisten, müssen die Wettbewerbsarbeiten anonym vorgelegt werden.⁴⁶

Beispielsweise kann es sich bei Beurteilungskriterien um Indikatoren zur Bewertung der Gestaltung und Einpassung in die Landschaft handeln. Dabei werden die vorliegenden Angebote objektiv auf ihre optische Verträglichkeit mit der Umgebung überprüft. Darunter können zum Beispiel fallen:

- Bauwerksgestaltung bei Brücken
- Anschluss an Bestand
- Technische Qualität
- Bauvorgang und Bauablaufplanung.

2.4 Geltungsbereich des BVerG

Der Geltungsbereich des BVerG unterteilt sich in den persönlichen und in den sachlichen Geltungsbereich. Nachfolgend sollen diese hinsichtlich ihrer Bedeutung kurz dargestellt werden. Im Bereich des persönlichen Geltungsbereichs wird auf öffentliche und Sektorenauftraggeber eingegangen. Die Darstellung des sachlichen Geltungsbereichs erfolgt schematisch.

2.4.1 Persönlicher Geltungsbereich

Das BVerG 2006 legt in §§ 3 und 163 – 166 die wichtigsten Kriterien für die Definition des persönlichen Geltungsbereichs fest. Daraus geht hervor, dass das BVerG *„ausschließlich auf die Beschaffungstätigkeiten [...] Anwendung findet“*⁴⁷. AG, die per Definition in den Geltungsbereich des § 3 BVerG 2006 fallen, unterliegen somit den *„vergaberechtlichen Regelungen [...] der klassischen öffentlichen Auftragsvergabe“*⁴⁸.

⁴⁶ Vgl. WKO.AT (2015): Auswahl-, Eignungs- und Zuschlagskriterien im Vergabeverfahren. Bedeutung von Kriterien im Vergabeverfahren. www.wko.at/Content.Node/Service/Wirtschaftsrecht-und-Gewerberecht/Vergaberecht/Rechtsschutz-im-Vergaberecht/Auswahl-_Eignungs-_und_Zuschlagskriterien_im_Vergabeverfa.html. [Zugriff: 28.07.2016].

⁴⁷ Vgl. HOLOUBEK, M; FUCHS, C.; HOLZINGER, K. (2012): Vergaberecht (2. Auflage), Springer-Verlag, S. 44.

⁴⁸ Vgl. Ebd. S. 30.

Die §§ 163 – 166 BVerG 2006 regeln den Vergabeakt für Sektorenauftraggeber (vgl. 3. Teil des BVerG 2006). Zudem werden sogenannte Hilfsorgane – z.B. Ziviltechniker und Makler – vergebender Stellen definiert. Dies erfolgt gemäß § 2 BVerG 2006.

2.4.1.1 Öffentlicher Auftraggeber

Generell gilt das BVerG für den Geltungsbereich der öffentlichen AG. Zunächst wird der AG anhand seiner rechtlichen Stellung definiert. Hierbei handelt es sich im klassischen Sinn vor allem um Gebietskörperschaften und juristische Personen öffentlichen Rechts, sogenannte institutionelle AG wie Bund, Länder und Gemeinden. Mit der Liberalisierung der öffentlichen Beschaffung erwies sich die ursprüngliche Definition des öffentlichen AGs als nicht mehr zeitgemäß. Aus diesem Grund entstand der Begriff des funktionellen AGs, dabei werden auch Einrichtungen erfasst, welche dem Staat direkt zugeordnet werden können.⁴⁹

So gilt die aktuelle Definition nun auch für AG, die eine gewisse Nähe zum Staat aufweisen. Der Aufgabenbereich des öffentlichen AGs liegt in der Zweckerfüllung des allgemeinen Interesses. Dabei kann es sich um Bauvorhaben, Lieferaufträge oder Dienstleistungen (Verkehr, Datenverarbeitung etc.) im öffentlichen Interesse zur Erhaltung des Gemeinwohls handeln. Zentrale Aspekte staatlicher Tätigkeiten beinhalten z.B. den Bau, Betrieb und Erhalt von:

- Spitälern
- Allgemein zugänglichen Bildungsstätten (Kindergärten, Schulen und Universitäten)
- Museen und Bibliotheken
- Sportstätten
- Friedhöfen und andere Bestattungsorten
- Der Österreichischen Nationalbank.

⁴⁹ Vgl. HOLOUBEK, M; FUCHS, C.; HOLZINGER, K. (2012): Vergaberecht (2. Auflage), Springer-Verlag. S. 45.

Auch entfallen auf die öffentlichen AG die Finanzierung verschiedener kultureller (Rundfunk) und sozialer Einrichtungen (gesetzliche Krankenkasse).

2.4.1.2 Sektorenauftraggeber

Durch das Miteinbeziehen von Sektorenauftraggebern werden neben öffentlichen auch privatisierte AG durch den Anwendungsbereich des BVerG (vgl. §§ 163 – 166 BVerG 2006) abgedeckt. Zu den Sektorenauftraggebern zählen natürliche oder juristische Personen des privaten Rechts, welche vor allem auf den Gebieten der Versorgung der Allgemeinheit mit (Trink-) Wasser, Energie oder des Verkehrs bzw. im Postbereich tätig sind. Nur AG, welche in diesen bzw. den in §§ 167-172 BVerG 2006 genannten Bereichen tätig sind, können folglich als Sektorenauftraggeber bezeichnet werden.⁵⁰

Da sich die hier vorliegende Arbeit vor allem auf Projekte aus der Infrastrukturplanung bezieht, orientieren sich die in Kapitel 6 behandelten Zuschlagskriterien in erster Linie an den betreffenden Sektorenauftraggebern im Bereich der Verkehrsversorgung.

2.4.2 Sachlicher Geltungsbereich

Im Gegensatz zum persönlichen Geltungsbereich befasst sich der sachliche Geltungsbereich maßgeblich mit den Auftragsvergaben, welche vom BVerG erfasst sind. Der sachliche Geltungsbereich wird durch mehrere Größen beschränkt. Nach § 1 Abs. 1 BVerG 2006 finden vor allem „*Verfahren zur Beschaffung von Leistungen (Vergabeverfahren)*“ hierbei ihre Anwendung. Demnach handelt es sich primär um öffentliche Bau-, Liefer- und Dienstleistungsaufträge sowie die Vergabe ebendieser. Des Weiteren wird die Durchführung von Wettbewerben durch öffentliche AG definiert.

Der sachliche Geltungsbereich bezieht sich aus diesem Grund auch nur auf Aufträge, welche in Form von zivilrechtlichen, entgeltlichen Verträgen vergeben werden. Zudem unterliegen dem BVerG Vergabeverfahren, welche durch Spezialanforderungen oder -

⁵⁰ Vgl. HOLOUBEK, M; FUCHS, C.; HOLZINGER, K. (2012): Vergaberecht (2. Auflage), Springer-Verlag, S. 62.

gesetze besonderer Bestimmungen bedürfen. Jedoch ist auch hier eine Auswahl an Bewerbern nach sachdienlichen Kriterien zu treffen. Dies erfolgt dabei nach einem spezialgesetzlich geregelten Procedere.⁵¹

2.5 BVergG-Novelle 2015

Mit 1. März 2016 trat die BVergG Novelle 2015 in Kraft. Die Novelle 2015 wurde vor allem durch die Bau-Sozialpartner Initiative „Faire Vergabe“ vorbereitet und beinhaltet wichtige Neuerungen bzw. Änderungen des bis dato geltenden Vergabegesetzes.⁵²

Ein kurzer Überblick über die grundlegenden Inhalte wird im anschließenden Abschnitt gegeben. Dabei handelt es sich um folgende vergaberechtliche Aspekte:

- Neue (Klein-)Losregelung bei OSB-Vergabe
- Neuregelung der freiwilligen „Ex-Ante“- (Transparenz-) Bekanntmachung
- Neuerungen bei Subvergaben
- Befugnis- und Zuverlässigkeitsprüfung – AVRAG-Abfrage
- Neuregelung des Bestbieterprinzips.

2.5.1 Neue (Klein-)losregelung bei OSB-Vergabe

Prinzipiell steht es dem AG frei, Aufträge als Los oder als Gesamtleistung zu vergeben. Von der Neuerung der Kleinlos-Regelung im OSB ergibt sich vor allem für KMU ein Vorteil, da nun auch im OSB Kleinlose nach dem Regime des USB vergeben werden dürfen.⁵³

Somit eröffnet die überschaubare Auftragsgröße den Wettbewerb nun auch für KMU. Auch die Änderungen in § 14 Abs. 3, § 15 Abs. 4 und § 16 Abs. 5 BVergG 2006 wirken

⁵¹ Vgl. HOLOUBEK, M; FUCHS, C.; HOLZINGER, K. (2012): Vergaberecht (2. Auflage), Springer-Verlag, S. 71

⁵² Vgl. FRUHMAN, M. (2016): Die BVergG-Novelle 2015. Zeitschrift für Vergaberecht und Bauvertragsrecht. Ausgabe 2016/03. S. 98.

⁵³ Vgl. Ebd. S. 98f.

sich positiv auf die Vergabe aus. So gilt nun nach BVerG 2006 „für die Wahl des Verfahrens [...] als geschätzter Auftragswert der Wert des einzelnen Loses“⁵⁴.

Entscheidet sich der AG gegen eine Aufteilung in Lose, so muss er dies bei der Vergabe ab sofort schriftlich begründen. Eine Anfechtung der Entscheidung ist nicht möglich. AG erhalten darauf basierend die Chance auf zusätzliche und gegebenenfalls auch bessere Angebote. Die Auftrags- beziehungsweise Losgröße sollte sich aber immer an der Produktionskapazität der KMU orientieren.⁵⁵

2.5.2 Neuregelung Freiwillige „Ex-Ante“-Bekanntmachung

Bei dem Begriff „ex ante“⁵⁶ handelt es sich um eine lateinische Phrase aus der Rechtswissenschaft. Hierbei wird eine Betrachtung aus einer früheren Sicht – vor Eintreten eines Ereignisses – beschrieben. Folglich sollen mit dieser Bekanntmachung freiwillige Vorangaben im Sinne der Transparenz beigebracht werden. Um eine rechtlich Absicherung der „Ex-Ante“-Bekanntmachung zu erhalten, erfolgt bei öffentlichen Aufträgen durch eine Bekanntmachung durch ein sogenanntes „*Amtsblatt der Europäischen Union*“⁵⁷. Dadurch können sich potentielle AN bereits im Voraus über mögliche Beschränkungen bei Ausschreibungen informieren.

Bislang zielte das BVerG in diesem Punkt vor allem auf Vergabeverfahren ohne vorherige Bekanntmachung bzw. ohne vorherigen Aufruf zum Teilnahmewettbewerb ab. Der Europäische Gerichtshof hielt im Zusammenhang mit der „Ex-Ante“-Bekanntmachung der Zuschlagsentscheidung bei einer öffentlichen Vergabe in seinem Beschluss vom 11.9.2014, C-19/13, *Fastweb SpA*, fest, dass ein AG – vor allem im öffentlichen Bereich – immer genau zu prüfen hat, ob ein „*Ausnahmeverfahren ohne*

⁵⁴ § 14 Abs. 3, § 15 Abs. 4 und § 16 Abs. 5 BVerG 2006.

⁵⁵ Vgl. FRUHMANN, M. (2016): Die BVerG-Novelle 2015. Zeitschrift für Vergaberecht und Bauvertragsrecht. Ausgabe 2016/03. S. 98.

⁵⁶ Lat.: „aus vorher“.

⁵⁷ EUROPÄISCHE UNION (2004): RICHTLINIE 2004/18/EG. Über die Koordinierung der Verfahren zur Vergabe öffentlicher Bauaufträge, Lieferaufträge und Dienstleistungsaufträge. eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=uriserv%3A122009. [Zugriff: 30. April 2004].

vorherige Transparenz“⁵⁸ zulässig ist. Bei der Wahl des Vergabeverfahrens kann zwischen Regel- und Ausnahmeverfahren unterschieden werden. Dabei kommt den weniger formalisierten Verfahren ein Ausnahmecharakter zu.⁵⁹

Die Entscheidung ist so zu treffen, dass alle interessierten Unternehmen den Gang der Entscheidungsfindung des AG nachvollziehen können. Dem geht meist die Annahme voraus, dass es keinen anderen möglichen AN für diese (Dienst-) Leistung gibt.⁶⁰

2.5.3 Neuerung der Subunternehmer-Regelungen

Durch die Neuregelung der Subunternehmerleistungen im BVerG 2006 fanden aufgrund der Novelle 2015 Bestimmungen der EU-Richtlinien 2014/24/EU (vgl. Art. 63 Abs. 2) und 2014/25/EU (vgl. Art. 79 Abs. 3) Anwendung. Die Anpassungen innerhalb des § 83 BVerG 2006 beziehen sich auf die Informationspflicht des AN an den AG. Zudem sieht § 83 BVerG 2006 eine teilweise Einschränkung der Weitergabe von Arbeiten an Subunternehmer vor.

Durch die Novelle ergibt sich zudem eine Neudefinition des Subunternehmer-Begriffs in § 2 Z 33 lit a BVerG 2006.

„Subunternehmer ist ein Unternehmer, der Teile des an den Auftragnehmer erteilten Auftrages ausführt. Die bloße Lieferung von handelsüblichen Waren oder Bestandteilen, die zur Erbringung einer Leistung erforderlich sind, ist keine Subunternehmerleistung.“⁶¹

Hierbei erfolgt eine klare Grenzziehung zwischen Subunternehmer und Lieferant.

⁵⁸ FRUHMANN, M. (2016): Die BVerG-Novelle 2015. Zeitschrift für Vergaberecht und Bauvertragsrecht. Ausgabe 2016/03. S. 99.

⁵⁹ Vgl. HOLOUBEK M. (n.a.): Hierarchie zwischen offenem und nicht offenem Vergabeverfahren? Gemeinschaftsrechtlicher Rahmen und innerstaatliche Umsetzungsspielräume. http://www.baugerichtstag.de/mp-content/user_upload/dateien/holoubek.pdf?PHPSESSID=bc73a08bb10a4b4cf603330abc4a638c. [Zugriff: 19.02.2017].

⁶⁰ Vgl. FRUHMANN, M. (2016): Die BVerG-Novelle 2015. Zeitschrift für Vergaberecht und Bauvertragsrecht. Ausgabe 2016/03. S. 99.

⁶¹ § 2 Z 33 lit a BVerG 2006.

„Lieferanten sind somit [nun per Definition] gemäß BVerG Dienstleister, welche eine bestimmte „Katalogware“ anbieten“⁶².

Zudem werden Sub-Subunternehmer nach der neuen Regelung in die Kategorie der Subunternehmer eingegliedert, was unübersichtliche Subunternehmerketten vermeiden und für den AG eine volle Transparenz der beschäftigten Subunternehmer garantieren soll. Der Austausch eines Subunternehmers ist nur noch mit der Zustimmung des AG möglich, um hohe Qualitätsstandards sicherzustellen und ein mögliches Lohn- und Sozialdumping durch billige Arbeitnehmer aus dem Ausland zu vermeiden.

Auf Verlangen des AG können folgende Auftragsteile von einer Vergabe an Subunternehmer ausgeschlossen werden:

- Kritische Leistungsteile, die die Qualität des Projektes maßgeblich beeinflussen
- Leistungen, die eine spezielle fachliche Kenntnis erfordern
- Geistige Dienstleistungen (Örtliche Bauaufsicht und andere)
- Bereitstellung des Schlüsselpersonals.

Der Bieter muss weiters bereits in der Ausschreibung bekannt geben, welche Leistungen an Subunternehmer vergeben werden. Dabei sind zwei Arten von Subunternehmern zu unterscheiden: der erforderliche und der nicht erforderliche Subunternehmer.

Der erforderliche Subunternehmer wird vom Bieter benötigt, um seine Eignung zu belegen. Der nicht erforderliche Subunternehmer ist im Gegensatz dazu nicht zwingend notwendig, um den Nachweis der Eignung und Leistungsfähigkeit zu erbringen. Wird ein erforderlicher Subunternehmer in der Ausschreibung vom Bieter nicht genannt, führt dies zum Ausschluss aus dem Vergabeverfahren, da der Bieter in der Folge die

⁶² HADEK, M. (2016): Neuerungen im österreichischen Bundesvergabegesetz. Technische Universität Wien. Institut für interdisziplinäres Bauprozessmanagement. S. 4.

Eignungskriterien nicht nachweisen kann. Diese Regelung gilt nicht für den sogenannten nicht erforderlichen Subunternehmer.⁶³

2.5.4 Befugnis- und Zuverlässigkeitsprüfung – AVRAG

Die Befugnis- und Zuverlässigkeitsprüfung erfolgt anhand von Eignungskriterien gemäß § 51ff BVerG 2006 zur Überprüfung der technischen und wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit sowie der Befugnis und Zuverlässigkeit des jeweiligen Bieters. Bei Nichterfüllung kommt es zu einem zwingenden Ausschluss gemäß § 68 BVerG 2006.

Durch diese Maßnahme soll das Sozial- und Lohndumping effektiv bekämpft werden. Vor Inkrafttreten der Novelle 2015 war der AG dazu verpflichtet, *„Auskunft über die Verstöße des Bieters nach dem Ausländerbeschäftigungsgesetz einzuholen“*⁶⁴.

Dies gilt ab sofort auch für Verstöße gegen das Arbeitsvertragsrechts-Anpassungsgesetz (AVRAG). Der AG ist dazu verpflichtet, Informationen über potentielle AN beim Kompetenzzentrum gegen Lohn- und Sozialdumping (LSDB-Kompetenzzentrum) einzuholen und zu prüfen, ob Verstöße gegen das Arbeitsrecht bspw. Unterentlohnung vorliegen.

Ein Bieter kann nach § 7k AVRAG aufgrund wiederholten oder schwerwiegenden Verstoßes seine Befugnis der Leistungserbringung verlieren und wird in der Folge vom weiteren Verfahren ausgeschlossen, da er die Eignungskriterien somit nicht erfüllt. Verstöße gegen § 7k AVRAG beinhalten bspw. Unterentlohnung oder Nichtbereithalten von Lohnunterlagen für produktives Personal auf der Baustelle als Beleg für ein offizielles Arbeitsverhältnis mit sozialer Absicherung im Falle von Baustellenkontrollen. Die finanzielle Leistungsfähigkeit des Bieters kann somit als nicht erfüllt betrachtet

⁶³ Vgl. BUNDESKANZLERAMT (2015): Bundesvergabegesetz 2006. Änderung – Erläuterungen. S. 1. https://www.parlament.gv.at/PAKT/VHG/XXV/I/L_00776/fname_435098.pdf. [Zugriff: 20.01.2017].

⁶⁴ HADEK, M. (2016): Neuerungen im österreichischen Bundesvergabegesetz. Technische Universität Wien. Institut für interdisziplinäres Bauprozessmanagement. S. 5.

werden. Folglich ist das Angebot vom weiteren Verfahren auszuschließen. Jedoch muss dem Bieter die Möglichkeit einer Stellungnahme gegeben werden.⁶⁵

2.5.5 Neuregelung des Bestbieterprinzips

Grundsätzlich ist bei der Vergabe von Bauleistungen nach dem Bestbieterverfahren vorzugehen.⁶⁶ Das bedeutet, dass der Zuschlag an das wirtschaftlichste und technisch günstigste Angebot erteilt wird. Diese Regelung wird mit der Novelle 2015 nochmals gestärkt. Das Bestbieterverfahren hat somit Vorrang vor der Vergabe an den Billigstbieter.

Gemäß § 79 Abs. 3 BVerG 2006 muss das Bestbieterverfahren verpflichtend bei nachfolgenden Aufträgen angewandt werden:

- Geistige Dienstleistungen,
- Zulassung von Alternativangeboten,
- Ausschreibungen mit funktionaler Leistungsbeschreibung,
- Ausschreibungen ohne vorhandene vergleichbare Angebote,
- Überbindung komplexer Risiken,
- Nicht spezifizierbare Dienstleistungen,
- Lebenszyklusorientierte Angebote,
- Bauaufträge mit einer geschätzten Auftragssumme von mehr als € 1 Mio.

Dennoch ist auch das Billigstbieterverfahren weiterhin anwendbar. Dabei müssen allerdings eindeutige Qualitätsstandards in Form einer konstruktiven Leistungsbeschreibung, welche die Vergleichbarkeit der Angebote in technischer, wirtschaftlicher und rechtlicher Hinsicht gewährleisten, gegeben sein.⁶⁷

⁶⁵ Vgl. BUNDESKANZLERAMT (2015): Bundesvergabegesetz 2006. Änderung – Erläuterungen. S. 5. https://www.parlament.gv.at/PAKT/VHG/XXV/I/I_00776/fname_435098.pdf. [Zugriff: 20.01.2017].

⁶⁶ Vgl. Ebd.

⁶⁷ Vgl. HADEK, M. (2016): Neuerungen im österreichischen Bundesvergabegesetz. Technische Universität Wien. Institut für interdisziplinäres Bauprozessmanagement. S. 2f.

Außerdem macht § 2 Z 26 BVergG 2006 deutlich, dass Ausschreibungen, die mit sogenannten Scheinkriterien versehen sind und ausschließlich den Preis als Zuschlagskriterien beurteilen, anfechtbar sind. Bei Scheinkriterien handelt es sich in der Regel um Kriterien, welche zwar in der Ausschreibung aufgeführt werden, aber nur einen Gewichtungsanteil unterhalb 10% bei der Auswertung der Zuschlagskriterien haben. So ist eine Ausschreibung mit bspw. einer Gewichtung des Preises von 97% und einem beliebigen Zuschlagskriterium von 3% bekämpfbar. Wird der Preis jedoch mit einer Gewichtung von $\leq 90\%$ bewertet und ein Zuschlagskriterium mit $\geq 10\%$, so entspricht dies einer nicht anfechtbaren Gewichtung der Kriterien., da auch der Bieter, welcher 10% teurer ist im Vergleich zu einem anderen noch anhand der Gewichtung der Zuschlagskriterien die Chance hat, den Zuschlag zu erhalten.⁶⁸

⁶⁸ Vgl. BUNDESKANZLERAMT (2015): Bundesvergabegesetz 2006. Änderung – Erläuterungen. S. 6. https://www.parlament.gv.at/PAKT/VHG/XXV/I/I_00776/fname_435098.pdf. [Zugriff: 20.01.2017].

3 Vergabe von öffentlichen Aufträgen

Allgemein unterliegt die Vergabe von öffentlichen Aufträgen einer strengen Reglementierung. Vor allem die Einhaltung der Vergabegrundsätze gemäß § 19 BVergG 2006 unterliegt einer strikten Überwachung. Wie bereits in Kapitel 2.5.5 erläutert, wird die Bestbietervergabe durch die Novelle 2015 neu geregelt.

In der Zuschlagsfrist liegt das Hauptaugenmerk auf der Ermittlung des Angebots, welches den Zuschlag erhalten soll. Dabei wird entweder „dem technisch und wirtschaftlich günstigsten Angebot oder dem Angebot mit dem niedrigsten Preis“⁶⁹ der Zuschlag erteilt. Diese Entscheidungsfindung seitens der öffentlichen Hand nimmt einen sehr hohen Stellenwert innerhalb des Vergabeverfahrens ein. Aus diesem Grund wurden durch das BVergG zwei grundlegende Vergabeprinzipien festgelegt: das Bestbieter- und das Billigstbieterprinzip.⁷⁰

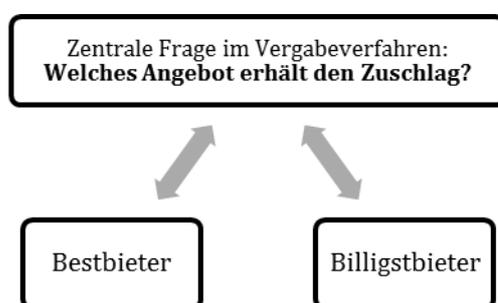


Abbildung 1: Bestbieter vs. Billigstbieter bei der Zuschlagsermittlung⁷¹

Basierend auf den Festlegungen in § 79 Abs. 3 BVergG 2006 muss bereits in den Ausschreibungsunterlagen festgelegt werden, welches Zuschlagsprinzip angewandt wird. Die Grundlage für die Entscheidung liefert meist die Höhe der Projektkosten und daraus resultierend die Anwendung für die Vergabe im Unter- oder Oberschwellenbereich.⁷²

⁶⁹ § 130 BVergG 2006.

⁷⁰ HÖFFERER, S. (2014): Vergaberecht als praktikables Regulativ - Theoretische Überlegungen und empirische Befunde. Springer Gabler Verlag. S. 72.

⁷¹ Eigene Darstellung.

⁷² Vgl. Ebd. S. 72.

Offensichtlich ist auch, dass im Rahmen der öffentlichen Auftragsvergabe oftmals die Frage nach der Preisangemessenheit zu Tage kommt – insbesondere mit der Angebotsevaluierung. Deshalb sollte sich die Frage gestellt werden nach welchem Zuschlagsprinzip die Vergabe erfolgen soll: Bestbieter- oder Billigstbieterprinzip. Die Überprüfung der Preisangemessenheit bei der Angebotsevaluierung ist somit ein wichtiges „Preiskontrollinstrument“⁷³ und für die Entscheidungsfindung bei der Zuschlagsermittlung unabdingbar. Dabei liegt das Augenmerk der öffentlichen Auftragsvergabe vor allem auf dem ökonomischen und technischen Sinn der angebotenen Leistung.⁷⁴

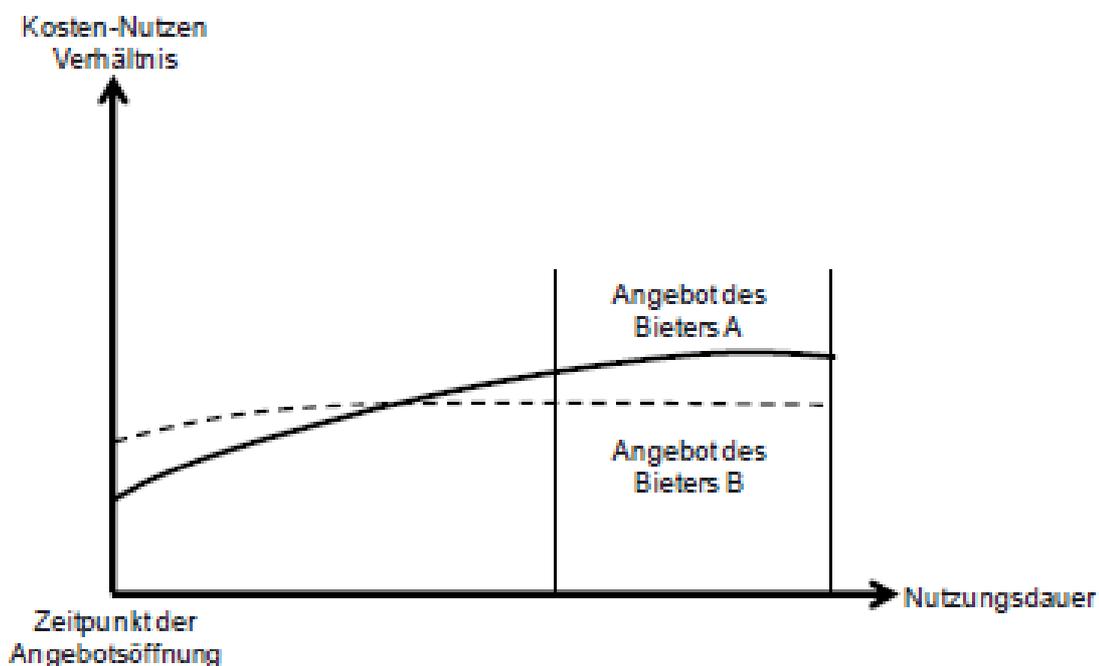


Abbildung 2: „Das Kosten-Nutzen-Verhältnis in Kombination mit dem Bestbieterprinzip“⁷⁵

Abbildung 2 beschreibt, dass bei einem niedrigen Kosten-Nutzen-Verhältnis zum Zeitpunkt der Angebotsöffnung bezogen auf die Nutzungsdauer oftmals höhere Kosten anfallen können.

⁷³ HÖFFERER, S. (2014): Vergaberecht als praktikables Regulativ - Theoretische Überlegungen und empirische Befunde. Springer Gabler Verlag. S. 140.

⁷⁴ Vgl. Ebd. S. 140.

⁷⁵ Ebd. S. 140.

3.1 Vergabe nach Bestbieterprinzip

Bei der Vergabe nach dem Bestbieterprinzip wird der Zuschlag an das wirtschaftlich und technisch günstigste Angebot erteilt. Im Normalfall werden vor allem Aufträge im Oberschwellenbereich mittels Bestbieterprinzip vergeben. Als Grundlage für die Erteilung des Zuschlags, erfolgt die Entscheidungsfindung oft anhand von Kosten-Nutzen-Rechnungen oder auf Basis von Preis-Leistungs-Vergleichen.⁷⁶

Dadurch kann sowohl einerseits die Realisierung mit größtmöglichem wirtschaftlichen Nutzen als auch andererseits das Angebot mit den niedrigsten (Folge-)Kosten ermittelt werden. Jedoch ist für diesen Fall zu beachten, dass eine mittel- bis längerfristige Analyseperiode zur Bewertung und Ermittlung des technisch und wirtschaftlich optimalen Angebots unabdingbar ist, um die Reduktion der Projektgesamtkosten zu forcieren. Dazu eignet sich bspw. die Analyse der Lebenszykluskosten des ausgeschriebenen Projektes.⁷⁷ So soll gewährleistet werden, dass der Zuschlag an den Bieter erfolgt, welcher auch in der Lage ist die bestmögliche Leistung zu erbringen, um so ein optimales Verhältnis von Kosten und Qualität zu generieren.⁷⁸ Jedoch sollte die Preisangemessenheit der offerierten Leistungserbringung in jedem Fall überprüft werden.⁷⁹

Daneben ist es anzuraten, dass der öffentliche AG zunächst den gewünschten Nutzen definiert, ob eine Realisierung des gewünschten Nutzen-Ausmaßes überhaupt möglich ist oder gegebenenfalls eine sogenannte „*unbeschränkte Nutzenmaximierung*“⁸⁰ das zentrale

⁷⁶ Vgl. HÖFFERER, S. (2014): Vergaberecht als praktikables Regulativ - Theoretische Überlegungen und empirische Befunde. Springer Gabler Verlag. S. 72.

⁷⁷ Vgl. Ebd. S. 74.

⁷⁸ Vgl. Ebd. S. 73.

⁷⁹ Vgl. Ebd. S. 139.

⁸⁰ Ebd. S. 73.

Vergabeziel darstellt. Das Ziel der Vergabe nach dem Bestbieterprinzip ist folglich eine „Nutzensteigerung bei gleichzeitiger Kostenreduktion“⁸¹

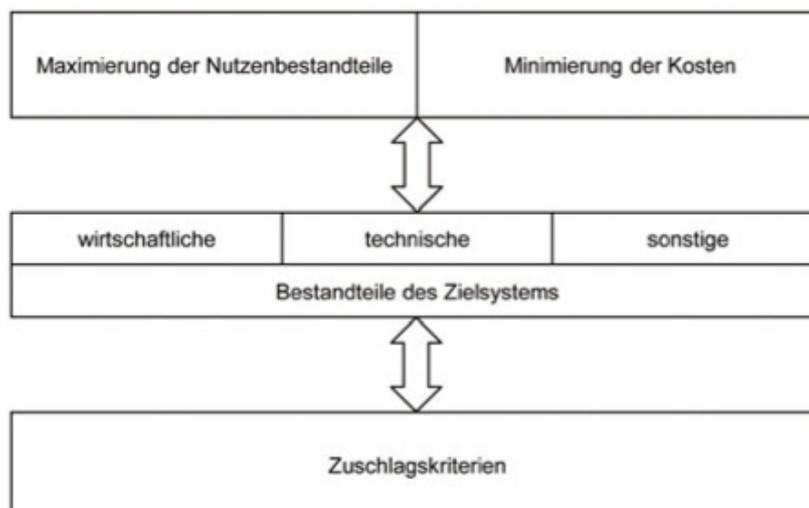
Durch die Verwendung verschiedener geeigneter projektbezogener Zuschlags- bzw. Qualitätskriterien können die vorliegenden Angebote zudem angemessen bewertet und gewichtet werden. Dementsprechend ist es der öffentlichen Hand möglich, die bekannten Vergabegrundsätze – Nichtdiskriminierung, freier und lauterer Wettbewerb sowie Transparenz – optimal einzuhalten und ein faires Vergabeverfahren sicherzustellen. Neben dem Preis, welcher beim Billigstbieterprinzip als alleiniges Zuschlagskriterium gewertet wird, müssen – wie bereits erwähnt – beim Bestbieterprinzip noch weitere Qualitätskriterien zur Anwendung kommen. Diese können unter anderem wirtschaftlicher, sozialer oder ökologischer Natur sein. Eine ausführliche Darlegung möglicher Zuschlagskriterien im Bestbieterverfahren erfolgt in Kapitel 6. Die Einhaltung der Vergabegrundsätze ist bei der Ausarbeitung der Kriterien stets zu gewährleisten.⁸²

Verallgemeinernd lässt sich daraus schließen, dass bei der Anwendung des Bestbieterprinzips das Angebot den Zuschlag erhält, welches den im Voraus definierten Zielen/Zuschlagskriterien entspricht und demzufolge den größten Vorteil für den AG bietet. Eine Vergabe nach dem Bestbieterprinzip kann somit konkret auf die Bedürfnisse des AG zugeschnitten werden.

Abbildung 3 stellt die Interaktion von Maximierung der Nutzenbestandteile und Kostenminimierung dar. Daraus lässt sich auch ableiten, dass das Angebot, welches das vorab in den Vergabeunterlagen fixierte Zielsystem am besten erfüllt und den Zuschlagskriterien am ehesten entspricht, den Zuschlag erhält.

⁸¹ HÖFFERER, S. (2014): Vergaberecht als praktikables Regulativ - Theoretische Überlegungen und empirische Befunde. Springer Gabler Verlag, S. 73.

⁸² Vgl. Ebd. S. 76.

Abbildung 3: Zusammenhang zwischen Zuschlagskriterien und Bestbieterprinzip⁸³

Durch die Verwendung des Bestbieterprinzips kann es in der Vorlaufphase des Projektes zu erhöhten Administrationskosten kommen. Im Gegenzug dazu besteht die Chance für den AG, die Projektkosten während der Bau- und in der folgenden Betriebsphase zu senken. Daraus ergibt sich für ein anfangs vermeintlich teureres Angebot oftmals ein besseres Kosten-Nutzen-Verhältnis verglichen mit dem zu Beginn augenscheinlich günstigsten Angebot. Aufgrund der schwachen Haushaltslage ist es jedoch oftmals nicht möglich, dem technisch und wirtschaftlich günstigsten Angebot den Vorrang zu geben, da die Ermittlung des Bestbieters viele monetäre und personelle Ressourcen in Anspruch nimmt.⁸⁴

Mit der Novelle 2015 ist das Bestbieterprinzip nun bei den in Kapitel 2.5.5 aufgelisteten Fällen zwingend anzuwenden. Pauschal kann bei der Anwendung des Bestbieterprinzips nicht von Mehrkosten gesprochen werden, da durch eine höhere Qualität der Ausführung und einem geringeren Erhaltungsaufwand ein monetärer Vorteil bei der Betrachtung des gesamten Lebenszyklus entsteht. Der durch die Anwendung des Bestbieterverfahrens entstandene Mehraufwand kann unter Kosten- und Ressourcenaspekten jedoch ein

⁸³ Vgl. HÖFFERER, S. (2014): Vergaberecht als praktikables Regulativ - Theoretische Überlegungen und empirische Befunde. Springer Gabler Verlag, S. 74.

⁸⁴ Vgl. Ebd. S. 76f.

schwerwiegendes Kriterium sein, weshalb häufig das Billigstbieterverfahren bei der Zuschlagsentscheidung angewandt wird bzw. wurde.⁸⁵

ÖBB und ASFINAG sind seit 2014 die Vorreiter beim Einsatz des Bestbieterprinzips bei der Vergabe öffentlicher Aufträge. Dadurch wollen sie mehr Transparenz bei der Ausführung – vor allem bei Subunternehmerketten – schaffen sowie die Verbreitung von Lohn- und Sozialdumping eindämmen.⁸⁶

3.2 Vergabe nach Billigstbieterprinzip

Das Billigstbieterprinzip beschreibt – im Vergleich zur Bestbietervergabe – einzig eine Vergabe nach dem niedrigsten Preis ungeachtet der potentiellen Folgekosten. Dadurch ist eine Reihung und Gewichtung der Offerten nicht notwendig. Jedoch müssen bei der Verwendung des Billigstbieterprinzips die genauen technischen und qualitativen Standards der Erfüllungsaufgabe klar definiert sein (z.B. standardisierte Leistungsbeschreibungen im Straßenbau). Dadurch soll dem AG die Möglichkeit einer unvoreingenommenen Vergleichbarkeit der Angebote gegeben werden. Aufgrund der erleichterten Beurteilung der abgegebenen Offerten wurde diese Vergabevariante bis vor kurzem noch dem Bestbieter vorgezogen.⁸⁷

Bei geistigen Dienstleistungen kann das Bestbieterprinzip in keinem Fall angewandt werden. Abschließend lässt sich – wie bereits erwähnt – die einfache Vergleichbarkeit der Angebote als ausschlaggebender Vorteil des Billigstbieterprinzips festhalten.⁸⁸

⁸⁵ Vgl. HÖFFERER, S. (2014): Vergaberecht als praktikables Regulativ - Theoretische Überlegungen und empirische Befunde. Springer Gabler Verlag. S. 76f.

⁸⁶ Vgl. FRITZ G. (2014): Wirtschaftsblatt. ÖBB und ASFINAG starten mit Vergaben an Bestbieter. www.wirtschaftsblatt.at. [Zugriff: 22.10.2016].

⁸⁷ Vgl. HADEK, M. (2016): Neuerungen im österreichischen Bundesvergabegesetz. Technische Universität Wien. Institut für interdisziplinäres Bauprozessmanagement. S. 2f.

⁸⁸ Vgl. Ebd.

3.3 Billigst- oder Bestbieter – ein Vergleich

Anhand von Kapitel 3.1 und 3.2 lässt sich schlussfolgern, dass sowohl das Billigst- als auch das Bestbieterprinzip ihre Vor- und Nachteile haben. Während sich das Billigstbieterprinzip vor allem durch einen geringen Aufwand bei der Zuschlagserteilung und infolgedessen auch durch eine schnelle Entscheidungsfindung auszeichnet, können durch das Bestbieterprinzip eine höhere Ausführungsqualität und ein niedrigerer Erhaltungsaufwand erzielt werden.⁸⁹

Zudem bewirkt das Bestbieterprinzip eine Reduktion von Sozial- und Lohndumping durch eine Offenlegung der Subunternehmerketten. Subunternehmer aus preiswerteren Nachbarländern verringern den Angebotspreis deutlich. Um die Chance auf einen Auftrag nicht zu verlieren, sehen sich die inländischen Unternehmen oftmals gezwungen, in diesen Preiskampf einzutreten, wodurch eine preisliche Abwärtsspirale entsteht. Das Billigstbieterprinzip begünstigt oftmals einen ruinösen Wettbewerb und ein Lohn- und Preisdumping.⁹⁰

Im Gegensatz zum Billigstbieter- besteht beim Bestbieterverfahren der Nachteil, dass das Auswertungsverfahren sehr aufwändig und teurer ist. Dadurch kommt es zu hohen Kosten- und Ressourcenaufwendungen. Zudem erstreckt sich die Ermittlung des Bestbieters über einen weitaus längeren Zeitraum als die Wahl des Billigstbieters, da mehrere verschiedene Zuschlagskriterien betrachtet und ausgewertet werden müssen.⁹¹

Auch bietet das Billigstbieterverfahren den immensen Vorteil, dass es in keinem Fall juristisch anfechtbar ist, da keine divergenten Aussagen hinsichtlich Auslegung oder Interpretation der Evaluationsergebnisse aufkommen können, da der Preis das einzige Kriterium in der Bewertung der Angebote ist. Den Zuschlag erhält – wie bereits erwähnt

⁸⁹ Vgl. HÖFFERER, S. (2014): Vergaberecht als praktikables Regulativ - Theoretische Überlegungen und empirische Befunde. Springer Gabler Verlag. S. 76.

⁹⁰ Vgl. Ebd. S. 268.

⁹¹ Vgl. Ebd. S. 76f.

– das Angebot mit dem niedrigsten Preis. Dadurch entstehen keine Missverständnisse und es besteht kein Interpretationsspielraum für Außenstehende oder Bieter.⁹²

Jedoch sind die Nachteile des Billigstbieterprinzips deutlich schwerwiegender. Zum einen ergeben sich aufgrund der billigen Ausführungsweise häufig aufgrund von minderwertigen Neben- und Alternativangeboten sehr hohe Erhaltungs- und Instandsetzungskosten. Aber auch unvollständige Offerten und fehlerhafte Wertungen führen zu Mehrkosten für den AG. Zum anderen liegt die Quote von Nachträgen deutlich höher, da basierend auf einer oftmals unzureichenden Kalkulation Fehler gemacht werden. Zudem entsteht durch unübersichtliche Subunternehmerketten die Gefahr des Lohn- und Sozialdumpings. Auch eine mangelhafte Planung von Seiten des AN wirkt sich auf die Investitionskosten des AG aus, da hierbei aufgrund von Leistungsänderungen Mehrkosten entstehen. Jedoch stellen spekulative Offerten die größte Gefahr bei der Vergabe nach dem Billigstbieterprinzip dar, da so vor allem ein ruinöser Wettbewerb und das Lohn- und Sozialdumping gefördert werden.⁹³

Die großen Vorteile der Bestbietervergabe lassen sich vor allem in der definitiven Einhaltung der Vergabegrundsätze wiederfinden, da bei Verstoß gegen ebendiese die Gefahr einer Nichtigkeitserklärung bzw. Anfechtbarkeit der Ausschreibung besteht. Zudem kann die Preisangemessenheit der angebotenen Leistung während der Evaluation eingehend überprüft werden.⁹⁴

Zudem kann der AG überprüfen, inwiefern der jeweilige Bieter die Sorgfältigkeit bei der Bauvorbereitung umgesetzt hat, wodurch sich eventuelle Verzögerungen abschätzen oder reduzieren lassen. Auch eine Plausibilitätsüberprüfung der Planung und Ausschreibung ist so möglich, ebenso für die Setzung der verschiedenen terminlichen Fristen. Stellen sich bei der Evaluation auffällige Preise heraus, so kann der AG eine Erklärung der Bieter

⁹² Vgl. HÖFFERER, S. (2014): Vergaberecht als praktikables Regulativ - Theoretische Überlegungen und empirische Befunde. Springer Gabler Verlag. S. 76.

⁹³ Vgl. Ebd. S. 271.

⁹⁴ Vgl. Ebd. S. 139.

einfordern und spekulative Preise in den Offerten aufdecken und in der Folge die betroffenen Angebote ausschließen.⁹⁵

Abschließend lässt sich festhalten, dass das Bestbieterprinzip nicht nur die technisch und wirtschaftlich optimalste Lösung für den AG bietet, sondern auch einen sozialen Beitrag liefert. Somit ist die Vergabe nach dem Bestbieterverfahren – vor allem bei der öffentlichen Vergabe – dem Billigstbieterverfahren vorzuziehen. Aufgrund der Kosten und der Verpflichtung der öffentlichen Hand zum sparsamen Umgang mit öffentlichen Geldern wird dennoch oft das Billigstbieterverfahren angewandt.⁹⁶

⁹⁵ Vgl. HÖFFERER, S. (2014): Vergaberecht als praktikables Regulativ - Theoretische Überlegungen und empirische Befunde. Springer Gabler Verlag. S. 272.

⁹⁶ Vgl. KURIER.AT (2017): Bestbieterprinzip ist in Österreich noch ein Fremdwort. www.kurier.at/wirtschaft/bestbieterprinzip-ist-in-oesterreich-noch-ein-fremdwort/244.103.895. [Zugriff: 03.04.2017].

4 Zuschlagskriterien im Bestbieterverfahren

Bereits in Kapitel 3 wurde auf die Vergabe nach dem Bestbieterprinzip eingegangen. Basierend auf den Erkenntnissen, lässt sich daraus erkennen, dass die Vergabegrundsätze des freien und lauterer Wettbewerbs sowie das Wirtschaftlichkeits- und Sparsamkeitsgebot, welchen die öffentliche Vergabe unterliegt, durch das Bestbieterverfahren reflektiert werden.

Damit das Wettbewerbsprinzip und das Wirtschaftlichkeitsgebot auch eingehalten werden, muss die öffentliche Hand bereits in den Ausschreibungsunterlagen großen Wert auf Formulierung, Auswahl und Anwendung von Zuschlagskriterien legen. Zuschlagskriterien können bei missverständlicher Formulierung oftmals zu juristisch anfechtbaren Indikatoren mutieren. Dabei kann im schlimmsten Fall das gesamte Vergabeverfahren und der erteilte Zuschlag für nichtig oder als ungültig erklärt werden.⁹⁷

Mittels geeigneter Zuschlagskriterien wird das wirtschaftlich günstigste Angebot ermittelt. Durch diese Kriterien wird folglich das Produkt, welches ein öffentlicher AG einkaufen will und von einem Bieter offeriert wird, zusätzlich zum Preis auf seine Qualität hin bewertet. Es wird also nicht der Anbieter kritisch betrachtet, sondern dessen Produkt bzw. dessen Angebot. Eine Vergleichbarkeit der Angebote soll so gegeben werden, um einen direkten Vergleich anstreben zu können. Zuschlagskriterien dienen auch der projektspezifischen Betrachtung ohne technischen Hintergrund. Daraus ergibt sich die geforderte Chancengleichheit aller Bieter, wodurch wiederum das geforderte Wettbewerbsprinzip eingehalten wird. Eine objektive Betrachtung der eingereichten Angebote bei der Zuschlagsermittlung kann dadurch gesichert werden.⁹⁸

Gemäß § 78 Abs. 9 und § 122 BVergG 2006 wird den AG immer die Möglichkeit gegeben, sachkundige Personen zu Rate zu ziehen. Einerseits betrifft dies eine

⁹⁷ Lt. GOLLNHOFFER, C. (2016): Gespräch über Anwendung des Bestbieterverfahrens bei der öffentlichen Vergabe. Technische Geschäftsleitung. Staatliches Bauamt Freising. 08.08.2016.

⁹⁸ Vgl. Kapitel 2.3.3.

Unterstützung bei der Erstellung der Ausschreibungsunterlagen, andererseits bedeutet dies eine zusätzliche Hilfestellung bei der abschließenden Auswertung der Angebote in technischer und wirtschaftlicher Sicht. Bei Fehlen der benötigten Fachkunde auf Seiten des AG sind erfahrene und fachkundige Personen verbindlich beizuziehen. § 78 BVergG 2006 hält diese Bestimmung folgendermaßen fest:

„Die Vorbereitung einer Ausschreibung ist nur solchen Personen zu übertragen, welche die fachlichen Voraussetzungen hierfür erfüllen. Erforderlichenfalls sind unbefangene Sachverständige beizuziehen.“⁹⁹

4.1 Bewertung der Zuschlagskriterien im Vergabeverfahren

Um eine qualifizierte Bestbieterermittlung anhand von geeigneten Zuschlagskriterien gewährleisten zu können, sollte bereits bei der Entwicklung der Zuschlagskriterien stets ein möglichst einfaches und leicht berechenbares Schema zur Auswertung vorliegen, um der großen Bandbreite der eingereichten Offerten gebührend Rechnung zu tragen. Jedes Kriterium ist klar zu deklarieren, insbesondere Nachweise, welche von den Anbietern zu erbringen sind, damit eine qualifizierte Bewertung im Sinne des Kriteriums möglich ist.¹⁰⁰

Eine sinnvolle und objektiv beurteilbare Bewertung der Zuschlagskriterien setzt voraus, dass sowohl die Projektziele als auch die in der Bewertung zu behandelnden Themen bekannt sind. Es ist daher zwingend notwendig, projektspezifische und aussagekräftige Kriterien festzulegen, also zu sagen, an welchen definitiven Aspekten die Qualität des Angebots schlussendlich festgemacht werden soll.¹⁰¹

Die Auswertung –auch Evaluation genannt – kann grundlegend in verschiedene Methoden unterteilt werden, welche sich in der Folge wiederum in diverse

⁹⁹ § 78 BVergG 2006.

¹⁰⁰ Vgl. SOZIALPARTNER-INITIATIVE "FAIRE VERGABEN SICHERN ARBEITSPLÄTZE!" (2016): Faire Vergaben. Bestbieterkatalog. S. 10f. www.faire-vergaben.at/bestbieterkatalog. [Zugriff: 15.09.2016].

¹⁰¹ Vgl. Ebd. S. 10f.

Auswertungsmethoden unterteilen lassen. Grundlegend erfolgt die Bewertung der Zuschlagskriterien entweder mathematisch oder kommissionell. Jedoch muss an diesem Punkt angemerkt werden, dass die Bewertung nur dann sinnvoll ist, wenn jedes Kriterium einzeln begutachtet und evaluiert wird. Am Ende der Auswertung kann so aus den Teilergebnissen ein Gesamtergebnis ermittelt werden.¹⁰²

Nachfolgend soll schematisch auf diese Bewertungsmethoden eingegangen werden und eine Beurteilung zur Aktualität und qualifizierten Anwendbarkeit der Bewertungsmethoden gegeben werden.

4.1.1 Quantifizierungsmethoden

Da bei der Evaluation der Angebote vor allem der Vergleich von Qualität und Preis eine übergeordnete Rolle spielt, ist eine „*Quantifizierung von Prüfergebnissen innerhalb mehrerer Zuschlagskriterien*“¹⁰³ notwendig. Da die verwendeten Kriterien in den meisten Fällen unterschiedlichen Randbedingungen unterworfen sind, muss bei der Auswertung meist sehr methodisch vorgegangen werden. Anhand dieser Methoden ergeben sich Zahlenwerte, welche in der Evaluation bewertet werden.¹⁰⁴ Nachfolgend wird kurz auf die geläufigsten Quantifizierungsmethoden eingegangen.

4.1.1.1 Monetäre Ermittlungsmethode

Die monetäre Evaluierung hat meist ein bestimmtes Preis-Leistungs-Verhältnis zum Projektgegenstand. Basis bildet eine „*eindeutig und vollständig beschriebene*“¹⁰⁵ Leistung mit vertraglich geregelten Randbedingungen. Dabei wird nach festen Regeln – basierend auf der Eindeutigkeit der Ausschreibungsunterlagen – und ohne ein

¹⁰² Vgl. SOZIALPARTNER-INITIATIVE "FAIRE VERGABEN SICHERN ARBEITSPLÄTZE!" (2016): Faire Vergaben. Bestbieterkatalog. S. 10f. www.faire-vergaben.at/bestbieterkatalog. [Zugriff: 15.09.2016].

¹⁰³ VAVROVSKY G.-M. (2008): § 80 – Exkurs 1 : Bestbieterermittlung. Bundesvergabegesetz 2006 : Kommentar 3. Rz. 42.

¹⁰⁴ Vgl. Ebd. Rz. 42.

¹⁰⁵ VAVROVSKY G.-M. (2008): § 80 – Exkurs 1 : Bestbieterermittlung. Bundesvergabegesetz 2006 : Kommentar 3. Rz. 5.

festgelegtes Budget eine „*relative Zielerfüllungsgrade ermittelt*“¹⁰⁶. Dabei erfolgt ein Relativvergleich zwischen den Angeboten in Bezug auf das billigste Angebot.

Das Ergebnis der monetären Evaluation ist die abschließende Ermittlung eines „*modifizierten Angebotspreises*“¹⁰⁷, wobei auch alle anhand von Zuschlagskriterien bewerteten Abweichungen berücksichtigt werden.¹⁰⁸

4.1.1.2 Kardinale Ermittlungsmethode

Der kardinalen Ermittlungsmethode liegt keine definierte Bedingung betreffend den Projektgegenstand zugrunde. Die Bewertung der Kriterien erfolgt anhand eines vorgegebenen Maßstabes und im Voraus objektiv fixierten Messgrößen. Daraus ergibt sich ein direkter Vergleich der Angebote zum besten offerierten Gebot.¹⁰⁹

Da bei der kardinalen Evaluation oftmals kein Leistungsinhalt im Voraus oder kein festes anzustrebendes Ziel bestimmt wurde, werden auch hier lediglich relative Erfüllungsgrade ermittelt.¹¹⁰

4.1.1.3 Finalorientierte Ermittlungsmethode

Wie bereits an der Bezeichnung zu erkennen ist, liegt der finalorientierten Evaluation ein im Voraus definiertes Ziel zugrunde. Aus diesem Grund kann der Grad der Zielerfüllung hier zahlenmäßig ermittelt werden. So kann auch die Gleichwertigkeit von Alternativangeboten im Vergleich zum ursprünglich ausgeschriebenen Projekt sichergestellt werden. Hierbei kann vor allem die Abweichung vom Ziel – meistens der Preis – bestimmt werden. Somit dient diese Ermittlungsmethode zur Bestimmung

¹⁰⁶ VAVROVSKY G.-M. (2008): § 80 – Exkurs 1 : Bestbieterermittlung, Bundesvergabegesetz 2006 : Kommentar 3. Rz. 6.

¹⁰⁷ Ebd. Rz. 8.

¹⁰⁸ Vgl. Ebd. Rz. 8.

¹⁰⁹ Vgl. Ebd. Rz. 5ff.

¹¹⁰ Vgl. Ebd. Rz. 10ff.

absoluter Zielerfüllungsgrade.¹¹¹ Demzufolge wird hier ein Absolutvergleich zum vorgegebenen Ziel durchgeführt.

Grundsätzlich kann festgehalten werden, dass sich diese Methode sehr gut zur Evaluierung von Qualitätskriterien eignet. Jedoch findet sie in der Praxis nur selten Anwendung, da die Zielgrößen von Alternativofferten im Voraus nicht eindeutig bestimmbar sind und das Äquivalenzprinzip¹¹² eingehalten werden muss.¹¹³

4.1.1.4 Finalorientierte Beurteilungsmethode

Auch hier wird von einem vorgegebenen Ziel ausgegangen. Aus diesem Grund lässt sich die finalorientierte Beurteilungsmethode auch als Absolutvergleich bezeichnen. Basierend auf mangelnden objektiven Maßstäben wird hier auf eine subjektive Beurteilung zurückgegriffen. Zur Ermittlung des Zielerfüllungsgrades werden bekannte Beurteilungsaspekte und Indikatoren herangezogen. Um die Umsetzung der Vergabegrundsätze aufrecht zu erhalten und aufgrund der Ermangelung an objektiven Bewertungsmaßstäben, ist diese Vorgehensweise nur im Verhandlungsverfahren zulässig.¹¹⁴

4.1.1.5 Ordinale Ermittlungsmethode

Bei der ordinalen Bandbreite liegt weder eine vordefinierte Leistung noch ein Ziel zugrunde. Es erfolgt viel mehr ein Relativvergleich der Angebote untereinander und eine daraus resultierende Reihung. Dies geschieht meist durch eine kommissionelle Bewertung der Zuschlagskriterien.¹¹⁵

Da die so entstandene Reihung jedoch keinerlei Bezug zum Projektgegenstand und potentiellen Alternativangeboten hat, „scheidet eine derartige Quantifizierungsmethode

¹¹¹ Vgl. VAVROVSKY G.-M. (2008): § 80 – Exkurs 1 : Bestbieterermittlung. Bundesvergabegesetz 2006 : Kommentar 3. Rz. 14ff.

¹¹² Gebot der Gleichbehandlung der Bieter.

¹¹³ Vgl. Ebd. Rz. 17.

¹¹⁴ Vgl. Ebd. Rz. 18ff.

¹¹⁵ Vgl. Ebd. Rz. 23ff.

[...] im Rahmen der Prüfung der Vergleichbarkeit von Alternativangeboten von vorneherein aus“¹¹⁶.

4.1.2 Evaluierungsmethoden

Evaluierungsmethoden dienen der objektiven Bewertung der Zuschlagskriterien im Vergabeverfahren. Nachfolgend werden zwei Methoden schematisch dargestellt.

4.1.2.1 Mathematische Auswertung

Bei der mathematischen Bewertung von Zuschlagskriterien handelt es sich um eine numerische Bewertungsmethode. Hierbei werden die vorliegenden Angebote anhand der für die jeweiligen Zuschlagskriterien festgelegten Zahlenwerte entweder nach einem zielorientierten absolutem oder einem vergleichenden relativen System bewertet. Dabei müssen die einzelnen Kriterien unter Berücksichtigung der Gewichtung innerhalb der Vergabe verzerrungsfrei miteinander verknüpft werden und in einem einheitlichen Bezugssystem zusammengeführt werden.¹¹⁷

ABSOLUTES SYSTEM

Bei der Anwendung des absoluten Systems werden die eingereichten Offerten gemäß den abgefragten Bewertungskriterien bewertet. Eine Bewertung erfolgt deshalb meist anhand von absoluten Zahlenwerten auf einer Skala von „1“ bis „5“ oder „1“ bis „10“. Beim absoluten System kommt es auch auf die Gewichtung, also die Bedeutung eines Kriteriums innerhalb des Vergabeverfahrens, an. Die Punkte ergeben sich schließlich aus der Multiplikation der Gewichtung mit der Bewertung.¹¹⁸

¹¹⁶ VAVROVSKY G.-M. (2008): § 80 – Exkurs 1 : Bestbieterermittlung. Bundesvergabegesetz 2006 : Kommentar 3. Rz. 26.

¹¹⁷ Vgl. Ebd. S. 11.

¹¹⁸ Vgl. TABORSKY, W. (n.a.): Bestbieter statt Billigstbieter – Berücksichtigung von Lebenszykluskosten bei öffentlichen Ausschreibungen. VMC Vergabe-Management-Consulting GmbH. S. 9.
http://www.zement.at/Service/literatur/fileupl/betonsteinpflaster_taborsky_wien.pdf. [Zugriff: 13.12.2016].

Tabelle 1: Beispiel eines absoluten Bewertungssystems¹¹⁹

Funktion	Referenzprojekte	Punkte
Bauleiter	3	100
Bauleiter	2	66
Bauleiter	1	33
Bauleiter	0	0
Polier	3	100
Polier	2	66
Polier	1	33
Polier	0	0
[...]	3	100
[...]	2	66
[...]	1	33
[...]	0	0

Wird bspw. eine Gewichtung von 5% für ein Kriterium zur „Qualifikation des Schlüsselpersonal bezogen auf Referenzobjekte“ veranschlagt, so ergibt sich für ein Bauleiterteam aus 3 Personen folgende Punktzahl:

Tabelle 2: Beispielrechnung für absolutes Bewertungssystem¹²⁰

	Referenzprojekte	Punkte	Gewichtung	erzielte Punktzahl	Gesamtpunktzahl
Bauleiter 1	3	100	5%	5	13.3
Bauleiter 2	3	100	5%	5	
Bauleiter 3	2	66	5%	3.3	

Am Ende der Bewertung werden alle erzielten Punkte zusammengezählt und die Gesamtpunktzahl innerhalb eines Rankings der einzelnen vorliegenden Offerten miteinander verglichen.

RELATIVES SYSTEM

Beim relativen System handelt es sich um eine prozentuale Bewertung der vorliegenden Angebote. Dabei erhält das Angebot mit der besten Bewertung die 100% und wird so zum Richtwert für die weitere Betrachtung. Alle anderen vorliegenden Angebote werden in einem direkten Verhältnis dazu bewertet und die Prozentpunkte angepasst.¹²¹

¹¹⁹ Eigene Darstellung.

¹²⁰ Eigene Darstellung.

¹²¹ Vgl. SOZIALPARTNER-INITIATIVE "FAIRE VERGABEN SICHERN ARBEITSPLÄTZE!" (2016): Faire Vergaben. Bestbieterkatalog. S. 11. www.faire-vergaben.at/bestbieterkatalog. [Zugriff: 15.09.2016].

Für die Anwendung bedeutet dies, dass bspw. Angebot A als Richtwert festgelegt wird, also mit 100% das beste vorliegende Angebot darstellt. Angebot B weist minimale Abweichungen auf, welche in der gesamthaften Betrachtung zu einer Verschlechterung führen, und erfüllt daraus folgend nur 90% der Erwartungen der vergebenden Stelle. Das schlechtere Angebot erhält somit auch die schlechtere prozentuale Bewertung.

4.1.2.2 Kommissionelle Auswertung

Bei der kommissionellen Bewertung werden die vorliegenden Angebote durch ein Gremium aus mindestens zwei Personen bewertet. Aus diesem Grund muss bereits in der Ausschreibung bekannt gegeben werden, welche Anforderungen im Rahmen der Zuschlagskriterien genau erfüllt werden sollen und anhand welcher Rahmenpunkte ein Angebot als „gut“ oder „schlecht“ beurteilt wird. Grundanforderung an die beurteilende Kommission ist eine ausreichende Fachkenntnis, um die Angebotsqualität entsprechend prüfen zu können.¹²²

Basierend auf dem Vergabegrundsatz des Transparenzgebots ist es zwingend erforderlich, dass die Kommission ihr Bewertungsergebnis schriftlich begründet, sei es stichpunktartig oder in ganzen Sätzen. Die Nachvollziehbarkeit der Entscheidungsfindung ist jedoch immer zu gewährleisten.¹²³

4.1.3 Anwendung von Bewertungsmethoden in der Praxis

Über die Jahre hat sich die Bewertung nach Punkten oder Prozentpunkten in der Praxis am besten bewährt. Zahlen lassen sich nur schwer durch die subjektive Meinung einer Person beeinflussen und liefern somit das objektivste Ergebnis.¹²⁴

¹²² Vgl. Ebd. S. 11f.

¹²³ Vgl. Ebd. S. 11f.

¹²⁴ Vgl. TABORSKY, W. (n.a.): Bestbieter statt Billigstbieter – Berücksichtigung von Lebenszykluskosten bei öffentlichen Ausschreibungen. VMC Vergabe-Management-Consulting GmbH. S. 8.
http://www.zement.at/Service/literatur/fileupl/betonsteinpflaster_taborsky_wien.pdf. [Zugriff: 13.12.2016].

Bei der kommissionellen Bewertung besteht jedoch die Gefahr, dass aufgrund von missverständlichen Formulierungen abgelehnte Bieter Einspruch erheben und die Zuschlagserteilung in Frage stellen. Aus diesem Grund wird die kommissionelle Bewertung nur sehr selten angewandt.¹²⁵

4.2 Gewichtung von Zuschlagskriterien

Wie bereits in Kapitel 4.2 erwähnt, braucht es zur qualifizierten Bewertung von Zuschlagskriterien auch eine Gewichtung innerhalb der Kriterien. Da Zuschlagskriterien projektspezifisch festzulegen sind, gibt es für die Gewichtung der Kriterien keine eindeutige Regelung. Der AG kann die Gewichtung der Zuschlagskriterien untereinander bzw. die prozentuale Verteilung der Gewichtungspunkte der einzelnen Zuschlagskriterien zueinander selbst festlegen.¹²⁶

*„Eine gesetzliche Ober- oder Untergrenze für die Gewichtung der Qualitätskriterien gibt es nicht, in der Regel sind es zehn bis 20 Prozent“.*¹²⁷ Das Preiskriterium hat somit, mit einer Gewichtung von 80 bis 90 Prozent, immer noch das meiste Gewicht in der Beurteilung der Angebote.

Somit kann ein Angebot zwar preislich gesehen zehn Prozent teurer sein, jedoch kann der Bieter bei besserer Eignung / Erfüllung der Qualitätskriterien immer noch zum Zug kommen.¹²⁸

¹²⁵ Vgl. Ebd. S. 8.

¹²⁶ Vgl. Kapitel 2.3.3.

¹²⁷ KURIER:AT (2016): Was das Bestbieterprinzip wirklich bringt. Öffentliche Bauaufträge: Ab 1. März wird die Vergabe "fairer". Ein erster Schritt. <https://kurier.at/wirtschaft/was-das-bestbieterprinzip-wirklich-bringt/183.380.640>. [Zugriff: 12.12.2016].

¹²⁸ Vgl. Ebd.

4.3 Sinnhaftigkeit der Bewertungsmethoden

Im Vergabeprozess kann es immer wieder zu versuchten betrügerischen Handlungen kommen, wenn ungenügend qualifizierte Bieter zur Angebotsabgabe eingeladen werden. Vor allem anhand von selektiven oder stark eingrenzenden Kriterien kann dies erkannt werden. Aber auch die angesetzte Gewichtung der Kriterien untereinander kann ein Anzeichen für potentiell korruptes Handeln sein. Beispielsweise kann es vorkommen, dass Zuschlagskriterien besser bewertet werden, obwohl im Zuge der Auswertung eine geringere Bewertung anzusetzen wäre. Dies geschieht oftmals, wenn es dem AG einfacher erscheint, als geringer bewerteten Bietern plausibel in einer Erklärung darlegen zu müssen, warum ihre Bewertung schlechter ausgefallen ist, als die eines Mitbieters. Dies kann in der Folge dazu führen, dass die Zuschlagskriterien an Gewicht verlieren und der Preis, oftmals ohne Absicht der Vergabestelle, trotz tiefem Gewicht zum bedeutsamsten Kriterium wird.¹²⁹

Folglich würde eine grundlegende Angleichung der Angebotsevaluation zu einem allgemein verbesserten Verständnis der Zuschlagskriterien und der Auswertungsbedingungen führen. Außerdem könnte eine wirtschaftlichere Abwicklung der Vergabeverfahren auf AG- und AN-Seite sowie eine größere rechtliche Sicherheit verbunden mit minimiertem Potential zur Konfliktenstehung erreicht werden. Regelungen bezüglich möglicher Konfliktpunkte können Unsicherheiten, Fehler und Beschwerdeverfahren in den Ausschreibungsunterlagen betreffen. Aus diesem Grund wäre es anzudenken, eine einheitliche beschaffungsstellenübergreifende Regelung in Betracht zu ziehen.

¹²⁹ Vgl. HÖFFERER, S. (2014): Vergaberecht als praktisches Regulativ - Theoretische Überlegungen und empirische Befunde. Springer Gabler Verlag. S. 103.

4.4 Definition eines einheitlichen Bezugssystems

Um eine verzerrungsfreie Verknüpfung der Zuschlagskriterien im Bestbieterverfahren zu gewährleisten, müssen die verschiedenen Einzelkriterien mit der jeweiligen Gewichtung in Verbindung gebracht werden. Bei geistigen Dienstleistungen werden die Zuschlagskriterien zusammen quantifiziert und evaluiert. Aus diesem Grund ist ein im Voraus definiertes Bezugssystem notwendig. Ein einheitliches Bezugssystem fehlt, wenn der Maßstab und die Bezugsgrößen nicht für alle Einzelkriterien bekannt sind.¹³⁰

Fehlen ein eindeutiger Maßstab und Bezugsgrößen, hat dies zu Folge, dass diese in den Ausschreibungsunterlagen definiert werden müssen, um so eine Gewichtungsverzerrung zu vermeiden. Ansonsten verstößt das Vergabeverfahren gegen den Grundsatz der Gleichbehandlung der Bieter, da den Bietern bekannt gegeben werden muss, wie die Verknüpfung der Zuschlagskriterien untereinander erfolgt.¹³¹

Vavrovsky stellt in seinem Exkurs 1 zum Bestbieterverfahren im Kommentar zum BVergG 2006 von Aicher/Fruhmann/Schramm/Thienel zwei verschiedene Methoden vor, welche nachfolgend schematisch behandelt werden.

4.4.1 Der Relativvergleich

Durch das Fehlen eines kriterienübergreifenden Bezugssystems, muss auf ein von Bezugsgrößen unabhängiges System zurückgegriffen werden. Wobei anhand unabhängig von geeigneten Quantifizierungsmethoden das jeweils beste und das jeweils schlechteste Angebot ermittelt werden kann.¹³²

Ein durchgängiger Relativvergleich der Angebote bzw. Bieter ist hierbei das einzige im Voraus definierbare Bezugssystem, welches unabhängig von Bezugsgrößen eine verzerrungsfreie Verknüpfung und die Einhaltung des Gleichbehandlungsgebotes

¹³⁰ Vgl. VAVROVSKY G.-M. (2008): § 80 – Exkurs 1 : Bestbieterermittlung. Bundesvergabegesetz 2006 : Kommentar 3. Rz. 52

¹³¹ Vgl. Ebd. Rz. 55.

¹³² Vgl. Ebd. RZ. 56.

möglich macht. Jedoch hat ein Relativvergleich zur Folge, dass eine unabhängige Bewertung der Bieter bzw. Angebote nicht mehr möglich ist. Da eine relative Bandbreite zwischen bestem und schlechtestem Angebot festgelegt wird.¹³³

4.4.2 Das Äquivalenzprinzip

Bei der Klärung der Frage nach einem einheitlichen Bezugssystem führt der Relativvergleich in der weiteren Folge dazu, dass die verzerrungsfreie Zusammenführung der Ergebnisse hinsichtlich des Gleichbehandlungsgebotes auch zur Anwendung des Äquivalenzprinzips führt.¹³⁴

VERKNÜPFUNG DER ÜBERGEORDNETEN KRITERIEN QUALITÄT UND PREIS

Im Regelfall besteht bei der Bestbietervergabe ein im Voraus festgelegtes Gewichtungsverhältnis zwischen Preis (P) und Qualität (Q).

$$G = a * Q + b * P$$

Formel 1: Berechnung der Gesamtpunkte durch Gewichtungsverhältnis Qualität (Q) und Preis (P)¹³⁵

Um die Kriterien mit ihrer effektiven Gewichtung kombinieren zu können, muss die festgelegte Bandbreite zwischen bestem und schlechtestem Angebot gleich sein.¹³⁶

In Abbildung 4 wird diese Normierung der Bandbreiten dargestellt. Dabei ist als Randbedingung festgelegt, dass die maximalen Punkte aus dem Preiskriterium den maximalen Punkten aus den Qualitätskriterien entsprechen. Gleiches gilt für die jeweils minimalen Punktzahlen. Für die Bewertung werden die vom Angebot erreichten Punkte der jeweiligen Kategorien auf der Linie innerhalb der normierten Bandbreite aufgetragen und miteinander verbunden. Anschließend an die Berechnung der vom Angebot erreichten Gesamtpunktzahl, welche sich aus Formel 1 ergibt, kann diese Punktzahl auf

¹³³ Vgl. Ebd. Rz. 56.

¹³⁴ Vgl. VAVROVSKY G.-M. (2008): § 80 – Exkurs 1 : Bestbieterermittlung. Bundesvergabegesetz 2006 : Kommentar 3. Rz. 57.

¹³⁵ Ebd. Rz. 58.

¹³⁶ Vgl. Ebd. 58.

der Verbindungslinie eingezeichnet werden. Durch eine senkrechte Verbindungslinie in das untenstehende Diagramm kann der Relativvergleich zwischen den Punktzahlen aus Preiskriterium und Qualitätskriterien ermittelt werden. So ergibt sich ein „verzerrungsfreies Gesamtergebnis“¹³⁷.

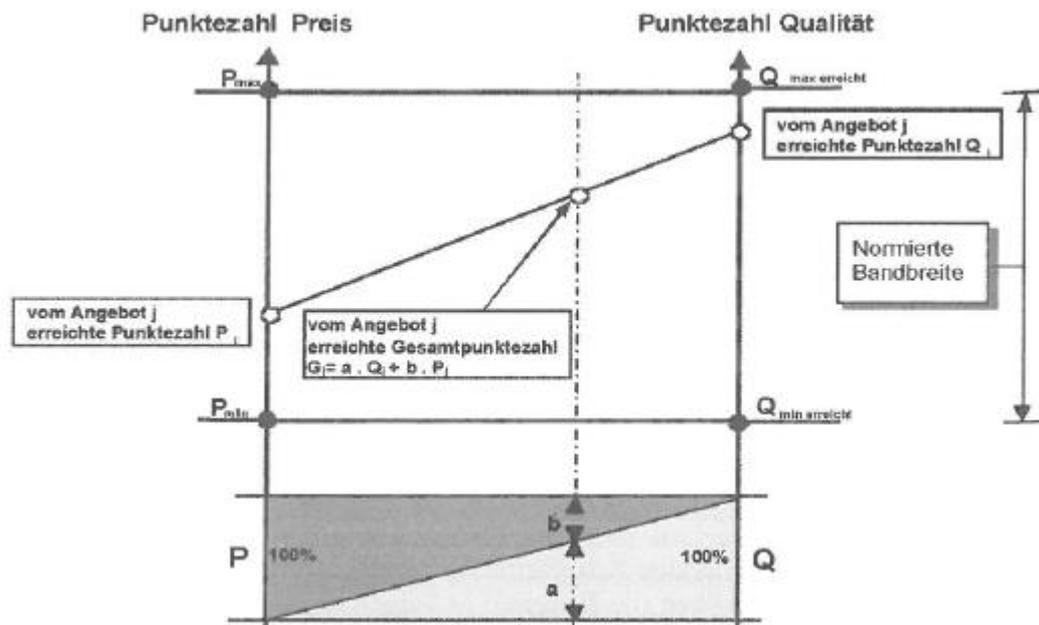


Abbildung 4: Normierung der Bandbreiten bei der Verknüpfung der Zuschlagskriterien

Die Verwendung des Äquivalenzprinzips setzt jedoch eine durchgehende finalorientierte Quantifizierungsmethode voraus, um so die interne Verknüpfung der Qualitätskriterien zu sichern.

VERKNÜPFUNG VON QUALITÄTSKRITERIEN MIT VERSCHIEDENEN BEZUGSSYSTEMEN

Bei der Auswertung der Qualitätskriterien ist ein Zurückgreifen auf monetäre oder kardinale Ermittlungsmethoden oftmals nicht möglich. Dies beruht auf der Tatsache, dass sich jedes Qualitätskriterium auf andere spezifische Randbedingungen bezieht. Aus diesem Grund entfällt eine einfache Verknüpfung der Evaluierungsergebnisse.¹³⁸

¹³⁷ VAVROVSKY G.-M. (2008): § 80 – Exkurs 1 : Bestbieterermittlung. Bundesvergabegesetz 2006 : Kommentar 3. Rz. 59.

¹³⁸ Vgl. VAVROVSKY G.-M. (2008): § 80 – Exkurs 1 : Bestbieterermittlung. Bundesvergabegesetz 2006 : Kommentar 3. Rz. 60.

Die ist besonders dann der Fall, wenn Kriterien aus einer absoluten Bewertung mit Kriterien mit einer relativen Bewertung kombiniert werden sollen. Da nur die beide finalorientierten Quantifizierungsmethoden – aufgrund der im Voraus festgelegten Ziele und Rahmenbedingungen – auf absolute Ergebnisse kommen, fehlen bei den anderen Ermittlungsmethoden diese Bezugsgrößen.¹³⁹

Da kein einheitliches Bezugssystem vorhanden ist, führt diese Vorgehensweise zu „ungleichen Evaluierungsergebnissen“¹⁴⁰. Um diese jedoch innerhalb eines einheitlichen Bezugssystems darzustellen, muss für jedes einzelne Kriterium eine normierte Bandbreite – wie sie im vorangegangenen Abschnitt vorgestellt wurde – eingeführt werden, damit dem Gebot der Gleichbehandlung der Bieter nicht widersprochen wird.¹⁴¹

FAZIT

Abschließend kann festgehalten werden, dass eine verzerrungsfreie und sachgerechte Verknüpfung der Ermittlungsergebnisse der Qualitätskriterien die „wesentliche Voraussetzung“ für eine Vermeidung von unsachgemäßen und ungerechtfertigten Entscheidungen bei der Bestbieterermittlung ist.¹⁴²

4.5 Konfliktpotential bei der Verwendung von Zuschlagskriterien

Jedoch ergeben sich aus der Verwendung von Zuschlagskriterien – neben den Vorteilen, welche in Kapitel 6 behandelt werden – auch diverse Konfliktpotentiale, welche oftmals bereits im Vergabeverfahren zu Streitigkeiten und einer Anfechtung der Zuschlagskriterien führen können. Nachfolgend werden exemplarisch potentielle Konfliktpunkte angeführt.

¹³⁹ Vgl. Ebd. Rz. 62.

¹⁴⁰ Ebd. Rz. 63.

¹⁴¹ Vgl. Ebd. Rz. 63.

¹⁴² Vgl. Ebd. Rz. 67.

FORMULIERUNG UND FORMFEHLER:

Die Formulierung von Zuschlagskriterien gestaltet sich in der Regel als eine sehr heikle Angelegenheit. Die Formulierung muss eindeutig und klar definiert sowie für alle Bieter bei der Anwendung der üblichen Sorgfalt in gleicher Weise verständlich sein. Ebenso dürfen Sie nicht den Vergabegrundsätzen (vgl. Kapitel 2.2) widersprechen.¹⁴³

AUSLEGUNGSMÖGLICHKEITEN:

Auslegungsmöglichkeiten sind ein prädestinierter Angriffspunkt für abgewiesene Bieter. Aufgrund unterschiedlicher Verständnisse für Formulierungen und der Erfüllung der Kriterien kann es hier zu Streitigkeiten bezüglich der Zuschlagserteilung kommen. Dieser Konfliktpunkt resultiert vornehmlich aus den oben aufgeführten Formulierungs- und Formfehlern.

BEURTEILUNGSMETHODEN:

Erhält ein Bieter nicht den Zuschlag, so wird er versuchen, die Entscheidung des Beurteilungs-/Bewertungsgremiums anzufechten. Es liegt dann in der Pflicht der Bewertungskommission, die Entscheidung unmissverständlich darzulegen. Zudem ist hier anzumerken, dass eine sachgemäße und objektive Bewertung der Zuschlagskriterien oftmals aufgrund der derzeitig vorliegenden Beurteilungsmethoden nur beschränkt möglich ist. Eine Überarbeitung der Bewertungsschemata soll an dieser Stelle angeregt werden. Die Beurteilung von Zuschlagskriterien erfolgt in den meisten Fällen numerisch.

MISSACHTEN DER VERGABEGRUNDSÄTZE:

Ein weiterer Anfechtungspunkt bei der Verwendung von qualitativen Zuschlagskriterien ist die unbeabsichtigte Missachtung von Vergabegrundsätzen. Durch eine unsachgemäße

¹⁴³ Vgl. HÖFFERER, S. (2014): Vergaberecht als praktisches Regulativ - Theoretische Überlegungen und empirische Befunde. Springer Gabler Verlag. S. 75.

Formulierung der Zuschlagskriterien können sich so neben Widersprüchen auch diskriminierende oder wettbewerbsbeschränkende Kriterien ergeben. Missachtung der Vergabekriterien bei der Formulierung kann in der Folge zu einer Anfechtung der Vergabe und möglicherweise zu einem Widerruf des gesamten Vergabeverfahrens und des erteilten Zuschlags führen.¹⁴⁴

Abschließend sollte an dieser Stelle erwähnt werden, dass es neben den hier genannten Konfliktpunkten noch eine Vielzahl an weiteren Streitpunkten gibt. Um den Rahmen dieser Arbeit jedoch nicht zu sprengen, wurde nur schematisch auf die oben Genannten eingegangen.

¹⁴⁴ Vgl. CONTAG, C., ZANNER, C. (2014): Vergaberecht nach Ansprüchen - Entscheidungshilfen für Auftraggeber, Planer und Bauunternehmen. Springer Vieweg Verlag, S. 47.

5 Vertragsabwicklung – Tradition oder Innovation?

Bevor näher auf die Thematik der partnerschaftlichen Vertragsabwicklung eingegangen werden kann, muss zunächst ein Überblick über die traditionelle Abwicklung von Bauverträgen gegeben werden. Dabei soll vor allem auf die Ziele der traditionellen Vertragsabwicklung sowie auf die allgemeinen Pflichten, Inhalte und mögliche Konfliktpunkte eingegangen werden. Anschließend erfolgt eine Darstellung der partnerschaftlichen Vertragsabwicklung – va. im Hinblick auf den sogenannten Partnering-Ansatz.

5.1 Traditionelle Vertragsabwicklung

Die Vertragsabwicklung beschreibt die Erfüllung eines Rechtsgeschäfts (vgl. Kapitel. 2.1). Dieses Rechtsgeschäft muss zuvor durch inhaltlich und formal übereinstimmende Willenserklärungen zweier Parteien – meist juristische Personen – entstanden sein.

Die Herstellung des versprochenen Werks das AN – die einmalige Leistungspflicht – ist Gegenstand eines jeden Bauvertrags und der anschließenden Vertragsabwicklung. Das besondere Merkmal eines Bauvertrags ist jedoch die Vielzahl an separaten Einzelleistungen die über einen längeren Zeitraum andauern und das Zusammenarbeiten der Vertragsparteien als Grundvoraussetzung erfordert. Zudem müssen die Vertragsparteien ihren im Rahmen des Vertrags festgelegten Pflichten nachkommen.¹⁴⁵

Bei der Vertragsabwicklung ist aus diesem Grund genau darauf zu achten, „*dass die Bauausführung durch den beauftragten Unternehmer dem Bauvertrag und den darin vereinbarten Anforderungen entspricht*“¹⁴⁶. Des Weiteren muss von Seiten des AG darauf

¹⁴⁵ Vgl. LAMPE, D. (2016): Vertragsmanagement. In: Projektmanagement von Verkehrsinfrastrukturprojekten. Hrsg.: Konrad Spang. Springer Vieweg. S. 722.

¹⁴⁶ BRANDENBURGER, D. (2016): Bauausführung aus Sicht des Auftraggebers Straße. In: Projektmanagement von Verkehrsinfrastrukturprojekten. Hrsg.: Konrad Spang. Springer Vieweg. S. 619.

geachtet werden, dass das öffentliche Haushaltsbudget nach den Prinzipien der Sparsamkeit und Wirtschaftlichkeit verwendet wird.

Die Vertragsabwicklung befasst sich vor allem mit den Steuerungsprozessen und der Dokumentation der erbrachten Leistungen. Auch befasst sich die Vertragsabwicklung mit dem Management projektspezifischer vertragsbezogener Änderungen innerhalb des Projektes. Die Festlegung der Verantwortungen in einem Projekthandbuch vorzuschreiben, erscheint aus diesem Grund sinnvoll.¹⁴⁷

5.1.1 Ziel der Vertragsabwicklung

Ziel der Vertragsabwicklung ist es, die Einhaltung der vertraglichen Absprachen zu überwachen. Dazu darf sie sich vertraglich und rechtlich festgelegten Maßnahmen bedienen, um bspw. eine Anpassung des Vertrages zur Erreichung der Projektziele durchzuführen; darin enthalten sind auch die Geltendmachung von Ansprüchen ebenso wie die Zurückweisung nichtgerechtfertigter Ansprüche.¹⁴⁸

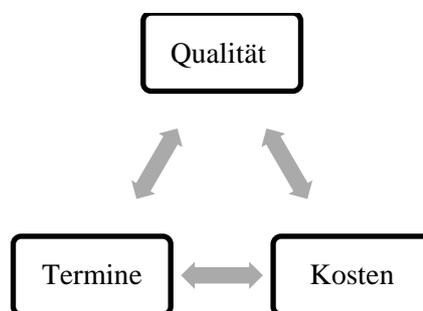


Abbildung 5: Wechselbeziehung zwischen Kosten, Qualität und Termine

Vor allem die Wechselbeziehung zwischen Kosten, Terminen und Qualität stehen im Fokus der Vertragsabwicklung und liefern immer wieder aufs Neue ein nicht zu verachtendes Konfliktpotential, wie in Abbildung 5 dargestellt wird. So beeinflusst die Einhaltung von Terminen – sogenannten Meilensteinen – sowohl die Kosten als auch die

¹⁴⁷ Vgl. BRANDENBURGER, D. (2016): Bauausführung aus Sicht des Auftraggebers Straße. In: Projektmanagement von Verkehrsinfrastrukturprojekten. Hrsg.: Konrad Spang. Springer Vieweg. S. 619.

¹⁴⁸ Vgl. LAMPE, D. (2016): Vertragsmanagement. In: Projektmanagement von Verkehrsinfrastrukturprojekten. Hrsg.: Konrad Spang. Springer Vieweg. S. 722.

Qualität des Projektes. Hohe Qualität wiederum erfordert mehr Zeitaufwand und verursacht in der Folge höhere Kosten. Es ist bereits im Vorhinein des Projektes festzulegen, welchem dieser drei Determinanten der größte Stellenwert zukommt.¹⁴⁹

5.1.2 Allgemeine Pflichten bei der Vertragsabwicklung

Die Hauptpflicht des AG bei der Vertragsabwicklung ist die pünktliche und vollständige Zahlung des vereinbarten Werklohns. Außerdem kommt dem AG die Mitwirkungs- und Informationspflicht bei der Bauabwicklung zu. Hierunter fällt bspw. das rechtzeitige Bereitstellen der vom Unternehmer benötigten Pläne ebenso wie die rechtzeitige Rüge von Mängeln, um einen möglichen Anspruch auf Schadensersatz nicht zu verlieren. Zudem ist es die Pflicht des AG, im Falle mehrerer AN die Bauabwicklung zu koordinieren. Dies ist der Fall, wenn mehrere AN – bspw. in Form einer Arbeitsgemeinschaft – auftreten.¹⁵⁰

Die Pflichten des AN umfassen folgende Bereiche:

- Verpflichtung zur vertraglichen und qualitätsgerechten Ausführung der zu erbringenden Leistung,
- Beachtung der gesetzlichen und behördlichen Bestimmungen,
- Einhaltung der anerkannten Regeln der Technik,
- Eigenverantwortung laut Vertrag unter Einsatz der eigenen (fachlichen und technischen) Leistungsfähigkeit,
- Leitung und Überwachung der Bauausführung durch einen Verantwortlichen,
- Dispositionsrisiko,
- Sicherung der Ordnung sowie des Unfallschutzes auf der Baustelle.¹⁵¹

¹⁴⁹ Vgl. LAMPE, D. (2016): Vertragsmanagement. In: Projektmanagement von Verkehrsinfrastrukturprojekten. Hrsg.: Konrad Spang. Springer Vieweg. S. 722.

¹⁵⁰ Vgl. KROPIK, A. (2014): Bauvertrags- und Nachtragsmanagement : Anleitungen und Lösungen - zur Ausschreibung, zur Angebotslegung, zum Vertragsabschluss, zur Vertragsabwicklung, unter Beachtung der ÖNORM B 2110 ; Schwerpunkt: Nachtragsmanagement - Erkennen, Dokumentieren, Begründen. S. 727.

¹⁵¹ Vgl. Ebd. S. 748.

5.1.3 Konfliktpotentiale traditioneller Vertragsabwicklung

Aus der oben genannten Auflistung der Pflichten des AG und AN bei der Vertragsabwicklung ergeben sich für die traditionelle Vertragsabwicklung diverse Konfliktpunkte, welche nachfolgend kurz erläutert werden.

Einige der unten aufgeführten Konfliktpotentiale wurden anhand der ÖNORM B 2110:2013 ermittelt, andere wiederum ergeben sich aus Erfahrungen der Verfasserin anhand ihrer Bauleitertätigkeit beim Ausbau der Nordumfahrung Zürich. Dabei wurden verschiedene Interaktionen zwischen AG und AN beobachtet und in Folge dessen in diese Arbeit integriert.

DER BAUVERTRAG

Der Bauvertrag ist ein Werkvertrag und beinhaltet rechtliche Voraussetzungen für die anschließende Vertragsabwicklung. Neben den rechtlichen Regelungen sind auch inhaltliche Maßnahmen für die Vertragsabwicklung im Bauvertrag enthalten.¹⁵² Ebenso werden Rahmenbedingungen der Ausschreibung in den Bauvertrag integriert, welche in der Phase der Vertragsabwicklung umgesetzt werden müssen. Da sich Bauprojekte mitunter über einen langen Zeitraum erstrecken handelt es sich bei Bauverträgen um „komplexe Langzeitverträge“¹⁵³. Der Inhalt des Bauvertrages muss daher im Laufe des Projektes präzisiert und gegebenenfalls angepasst werden. Die Unvollständigkeit eines Bauvertrages ist somit vorhersehbar, liefert jedoch im gleichen Moment ein immenses Konfliktpotential.¹⁵⁴

Verträge bieten in jeder Form ein großes Konfliktpotential. Nachfolgend wird kurz auf eine kleine Auswahl potentieller Streitpunkte eingegangen.

¹⁵² Vgl. KROPIK, A. (2014): Bauvertrags- und Nachtragsmanagement : Anleitungen und Lösungen - zur Ausschreibung, zur Angebotslegung, zum Vertragsabschluss, zur Vertragsabwicklung, unter Beachtung der ÖNORM B 2110 ; Schwerpunkt: Nachtragsmanagement - Erkennen, Dokumentieren, Begründen. S. 169.

¹⁵³ Ebd. S. 80.

¹⁵⁴ Vgl. Ebd. S. 80.

- Leistungsbeschreibung und -verzeichnis:

Die Art der Formulierung und der Detaillierungsgrad der Leistungsbeschreibung erhöhen das Konfliktpotential in der Vertragsabwicklung ungemein. Im Allgemeinen wird zwischen funktionaler und konstruktiver Leistungsbeschreibung, wobei die konstruktive Leistungsbeschreibung einen höheren Detaillierungsgrad aufweist, unterschieden. Die funktionale Leistungsbeschreibung stellt lediglich eine „*Aufgabenstellung mit Leistungs- oder Funktionsanforderungen*“¹⁵⁵ dar. Vor allem bei der funktionalen Leistungsbeschreibung kann es aufgrund des geringen Detaillierungsgrades zu einem unterschiedlichen Verständnis der vertraglich geschuldeten Leistung der involvierten Vertragsparteien kommen.

Außerdem können fehlerhafte Leistungsverzeichnisse für den AN die Möglichkeit bieten, Schlupflöcher zu finden, um einen möglicherweise zu gering kalkulierten Angebotspreis durch ein fachkundiges Nachtragsmanagement eine Gewinnsteigerung bzw. eine Gewinnmaximierung durch Nachträge zu realisieren.¹⁵⁶

- Vergütungsregelungen:

Die Ermittlung der Massen, die der Ausschreibung zugrunde liegen, basieren oftmals nur auf einer Näherung aus vorliegenden Plänen. Da auf Baustellen allerdings oft nicht so genau gebaut werden kann, wie in der Planung vorgesehen, ist es bei einem Einheitspreisvertrag häufig notwendig den Preis anzupassen.¹⁵⁷

Auch resultieren bei einem Pauschalpreisvertrag Streitpunkte basierend auf einer ungenaueren Kalkulation. Dadurch ergeben sich für den AG zusätzliche Kosten

¹⁵⁵ ÖNORM A 2050:2006, S. 16.

¹⁵⁶ Vgl. HÖFFERER, S. (2014): Vergaberecht als praktikables Regulativ - Theoretische Überlegungen und empirische Befunde. Springer Gabler Verlag, S. 273.

¹⁵⁷ Vgl. ÖNORM B 2110:2013 Abs. 8.3.

aufgrund potentiell anfallender Mehr- oder Minderkostenforderungen. Bei Vereinbarung der ÖNORM B 2110:2013 wird dies bereits im Bauvertrag geregelt. Aufgrund der verschiedenen Auslegungsweisen von AG und AN besteht hier stets ein nicht zu verachtendes Konfliktpotential.

- Regelungen betreffend Mengen- und Leistungsabweichungen:

Dieser Konfliktpunkt steht im direkten Zusammenhang mit der Vergütungsregelung. Basierend auf Mengen- und Leistungsabweichungen im Bauablauf kommt es immer wieder zu Streitigkeiten zwischen den Vertragsparteien, da je nach Ausmaß der erbrachten Leistung und der bewegten Massen eine Diskussion über die Notwendigkeit der durchgeführten Arbeit und der daraus resultierenden Frage der Vergütung entsteht.¹⁵⁸

- Zahlungsfristen und –konditionen:

Die allgemeine Regelung der Zahlungsfrist und die dazugehörigen Konditionen werden in der ÖNORM B 2110:2013 Abs. 8.4 geregelt. Der Zeitraum, in dem der AG die erbrachte Vergütung zu bezahlen hat, beläuft sich normalerweise, je nach Größe des Bauprojektes, zwischen 30 und 60 Tage. Jedoch kann sich der AG mittels vertiefter Rechnungsprüfung oder aufgrund fehlerhafter Rechnungslegung seitens des AN einen Aufschub des Zahlungsziels verschaffen. Der AN steht in der Folge vor dem Problem nicht gedeckter Kosten.¹⁵⁹

- Regelungen betreffend Übernahme:

Mit der Übernahme eines Bauwerks gehen sämtliche Gefahren und Risiken betreffend das Bauwerk auf den AG über, zudem beginnt die Gewährleistungsfrist

¹⁵⁸ Vgl. ÖNORM B 2110:2013 Abs. 7.

¹⁵⁹ Vgl. ÖNORM B 2110:2013 Abs. 8.3.7.

zu laufen.¹⁶⁰ Aus diesem Grund ist es im Sinne des AG, bei der Übernahme auf Mängel zu achten und diese dem AN zu melden. Die Meldung verdeckter Mängel kann erst im Laufe der Nutzungsphase erfolgen, da diese erst nach und nach aufgedeckt werden.¹⁶¹

Der AN hat in der Folge diese entdeckten Mängel auszubessern. Dem AG steht es nach ÖNORM B 2110:2013 Abs. 10.4 zu, *„neben dem Haftungsrücklass das Entgelt bis zur Höhe des Dreifachen der voraussichtlichen Kosten einer Ersatzvornahme der Mängelbehebung zurückzuhalten“*¹⁶².

- Gewährleistung und Gewährleistungsfristen:

Mit der Übernahme des Bauwerks durch den AG beginnt die Gewährleistungsfrist zu laufen. Gemäß ÖNORM B 2110:2013 Abs. 12.2.3.2 beträgt die Gewährleistungsfrist drei Jahre, für bewegliche Sachen bzw. technische Ausrüstung jedoch nur 2 Jahre.¹⁶³

Wird ein Mangel innerhalb der ersten sechs Monate nach der Übernahme entdeckt, so ist davon auszugehen, dass der Mangel bereits zum Zeitpunkt der Übernahme vorhanden war. Die Nachweispflicht liegt somit noch beim AN. Nach dieser sechsmonatigen Frist geht die Nachweispflicht auf den AG über. Dies bietet diverse Konfliktpunkte und endet häufig in gerichtlichen Auseinandersetzungen.¹⁶⁴

¹⁶⁰ Vgl. KROPIK, A. (2014): Bauvertrags- und Nachtragsmanagement : Anleitungen und Lösungen - zur Ausschreibung, zur Angebotslegung, zum Vertragsabschluss, zur Vertragsabwicklung, unter Beachtung der ÖNORM B 2110 ; Schwerpunkt: Nachtragsmanagement - Erkennen, Dokumentieren, Begründen. S. 445.

¹⁶¹ Vgl. ÖNORM B 2110:2013 Abs. 10.6.1.

¹⁶² ÖNORM B 2110:2013 Abs. 10.4.

¹⁶³ Vgl. ÖNORM B 2110:2013 Abs. 12.2.3.2.

¹⁶⁴ Vgl. ÖNORM B 2110:2013 Abs. 12.2.3.3.

MANGEL AN KOMMUNIKATION

Aufgrund der oftmals angespannten Lage zwischen den Vertragsparteien kommt es in vielen Fällen zu einem ungenügenden Informationsaustausch und einem Mangel an Kommunikation im Rahmen des Bauprojektes. Dies führt im Nachgang in den meisten Fällen zu Konflikten aufgrund eines unterschiedlichen Verständnisses verschiedener Aufgaben und Zuständigkeiten im Bauablauf. Auch der Bauablauf kann davon schwerwiegend betroffen sein, da dies zu einem erhöhten Aufwand bei der Mängelbeseitigung und Mehrkosten für beide Vertragsparteien führen kann. Dies wird oftmals vor allem im Rahmen von Bausitzungen deutlich.¹⁶⁵

MANGELHAFTES / NICHT VORHANDENES RISIKOMANAGEMENT

Die Erwähnung des Risikomanagements im Rahmen der Vertragsabwicklung sorgt im Allgemeinen eher für erhitzte Gemüter, als für eine ausgeglichene Ausgangslage. Dabei kann anhand des Risikomanagements das Szenario nach Eintrittswahrscheinlichkeit und Auswirkung eingeschätzt werden. Jedoch verfügt nahezu keine Vertragspartei über ein ausreichendes Risikomanagement zur Identifikation potentieller Risiken im Bauablauf. In der Phase der Vertragsabwicklung kann es zu diversen Risiken kommen, die – sofern nicht von Anfang an im Bewusstsein der Vertragsparteien verankert – unter anderem nicht nur ein großes Konfliktpotential aufweisen, sondern auch zu einem Verlust des Vertrauens zwischen den Vertragsparteien führen kann. Ein aktives Risikomanagement zur effektiven Konfliktlösung scheint daher zwingend notwendig, wird jedoch nur am Rande jedes Projektes betrachtet. Der AG bedient sich in diesem Fall nur zu gern dem sogenannten „Vogel-Strauß“-Prinzip und hofft, dass mögliche auftretende Risiken ohne Konsequenz an ihm vorüberziehen.¹⁶⁶

¹⁶⁵ Eigene Beobachtung der Verfasserin im Rahmen ihrer Bauleitertätigkeit.

¹⁶⁶ Eigene Beobachtung der Verfasserin im Rahmen ihrer Bauleitertätigkeit.

SCHNITTSTELLENRISIKEN

Je größer ein Bauprojekt, desto mehr verschiedene Vertragsparteien sind involviert. Daraus ergeben sich in der Folge viele Schnittstellen, die koordiniert werden müssen. Diese können einerseits gewerksübergreifender andererseits phasenbezogener Natur sein. Bei ungenügender Koordination kann es aus diesem Grund zu Bauzeitverzögerungen, Fristversäumnissen und anderen kosten-, termin- und qualitätsbeeinflussenden Störfaktoren kommen. In der Folge versuchen alle beteiligten Vertragsparteien das Risiko auf die Gegenpartei abzuwälzen, was wiederum oftmals in einem Konflikt endet. In Abbildung 6 wird diese Schnittstellenproblematik und die daraus entstehenden Folgen schematisch dargestellt. Generell führt eine nicht optimal koordinierte Vertragsabwicklung somit zu einer suboptimalen Gesamtleistungserfüllung zum Nachteil beider Vertragsparteien.

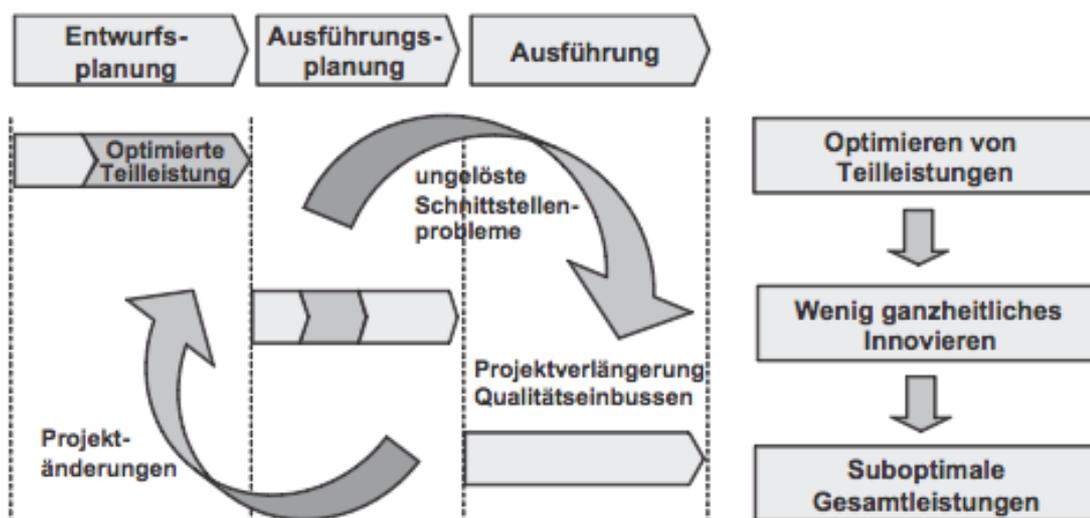


Abbildung 6: Schnittstellenproblematik traditioneller Bauabwicklung¹⁶⁷

LEISTUNGSFÄHIGKEIT DES AUFTRAGNEHMERS

Im Zuge des Vergabeverfahrens muss der Bieter seine fachliche, technische und wirtschaftliche Leistungsfähigkeit belegen.¹⁶⁸ Die Angaben, die hierbei von den Bietern

¹⁶⁷ GIRMSCHIED, G. (2014): Projektentwicklung in der Bauwirtschaft – prozessorientiert: Wege zur Win-Win-Situation für Auftraggeber und Auftragnehmer. Springer Verlag. S. 448.

¹⁶⁸ Vgl. § 70 BVergG 2006.

gemacht werden, können nur mit Hilfe verschiedener Methoden des Projektcontrollings überprüft werden. Eine einfache Möglichkeit der Überprüfung bietet eine einfache Excel-Tabelle, welche die geleisteten Arbeitsstunden pro Tag veranschaulicht.¹⁶⁹

Als Beispiel kann hier angeführt werden: Der Bieter gibt in seiner Offerte an, 200 Arbeiter zur Verfügung zu haben, welche er im Rahmen des Bauablaufs jeden Tag einsetzen kann. Die Anzahl der tatsächlichen Arbeitskräfte auf der Baustelle wird vornehmlich durch Tagesrapporte erfasst. Diese dienen jedoch mehr zur Rechnungsprüfung und der Dokumentation des Baufortschritts, obwohl anhand dieser Angaben auch die Anzahl der personellen Ressourcen des AN überprüft werden kann.

Erfolgt eine Überprüfung des produktiven Personals auf der Baustelle und es zeigt sich eine verminderte Leistungsfähigkeit des AN aufgrund nicht ausreichender personeller Ressourcen, mündet dies oft in einem Konflikt zwischen AG und AN.

PRODUKTIVITÄTSVERLUST

Beim Produktivitätsverlust muss man zunächst in zwei unterschiedliche Arten unterscheiden: den schleichenden Produktivitätsverlust und die unübersehbare Behinderung. Der schleichende Produktivitätsverlust ergibt sich aus der Sphäre des AG und ist nicht sofort erkennbar. Darunter fallen bspw. verspätete Planlieferung oder verzögerte Entscheidungen des AG. Ein besonderes Merkmal dieser Behinderung ist die Kumulation einzelner kleiner nicht dramatischer Verzögerungen, welche in Summe zu einem immensen Produktivitätsverlust des AN führen können.¹⁷⁰

Unter einer unübersehbaren Behinderung wird hingegen eine durch den AN verursachte andauernde Behinderung mit baubetrieblichen Auswirkungen verstanden. Die Ursachen hierfür sind langandauernde Planlieferverzögerungen, massive bauseitige Vorleistungen des AG, AG-seitige Anordnungen bspw. große Leistungsänderungen und

¹⁶⁹ Eigene Beobachtung der Verfasserin im Rahmen ihrer Bauleitertätigkeit.

¹⁷⁰ Vgl. OBERNDORFER, W.; HARING, R. (2016): Produktivitätsverlust - eine Fallgrube? Überlegungen zu einer bauwirtschaftlichen fairen Berechnung. S. 211.

Bauunterbrechungen oder der immense Verzug einer AG-Entscheidung.¹⁷¹ Auch bewirkt die Vermischung der Sphären von AG und AN ein immenses Konfliktpotential, da so keine eindeutigen Verantwortungsbereiche mehr gegeben sind.

PROJEKTÄNDERUNGEN

Projektänderungen während der Vertrags- und Projektabwicklung führen zwangsläufig zu Konflikten zwischen AG und AN. Zum einen erhöhen Projektänderungen den Leistungsaufwand des AN, zum anderen steigen die Kosten für den AG aufgrund von Mehr- oder Minderkostenforderungen seitens des AN. Häufiger Anlass für anfallende Änderungen bei Aufträgen von öffentlichen AG sind Auflagen von Behörden, die im Rahmen der Baubewilligung gemacht werden oder aus einer Intention bzw. Eingebung des AG entstehen. Die Mehrkosten, die sich hieraus ergeben, sind zwar vom AG zu tragen, sofern diese auch von ihm angeordnet wurden, jedoch versucht jeder AG seine Kosten zum Nachsehen des AN möglichst niedrig zu halten.¹⁷²

ABWEICHUNGEN ZWISCHEN BAU-SOLL UND BAU-IST

Abweichungen zwischen Bau-SOLL und Bau-IST sind in der Baupraxis gang und gäbe. Oftmals kann die Planung aufgrund restriktiver Randbedingung nicht so umgesetzt werden, wie angedacht. *„Was nicht eindeutig beschrieben ist, sind oft die sogenannten Umstände der Leistungserbringung. Was vom Bieter im Rahmen seiner Kalkulation anzunehmen war, ist oftmals Kern langwieriger Diskussionen zwischen den Vertragspartnern“*¹⁷³.

Auch ein unterschiedliches Verständnis der Vertragsparteien für die Qualität der Ausführung kann bei einer funktionalen Leistungsbeschreibung zu einem Konflikt

¹⁷¹ Eigene Beobachtung der Verfasserin im Rahmen ihrer Bauleitertätigkeit.

¹⁷¹ Vgl. OBERNDORFER, W.; HARING, R. (2016): Produktivitätsverlust - eine Fallgrube? Überlegungen zu einer bauwirtschaftlichen fairen Berechnung. S. 212.

¹⁷² Eigene Beobachtung der Verfasserin im Rahmen ihrer Bauleitertätigkeit.

¹⁷³ KROPIK, A. (2010): Bau-Soll versus Kalkulationsannahmen. Die wirtschaftliche Seite des Bauens - Festschrift zum 60. Geburtstag von Rainer Wanninger. S. 404.

führen. Zwar regelt die funktionale Leistungsbeschreibung nicht die Qualität der Leistung, dennoch erwartet der AG für seine monetären Aufwendungen ein hohes Maß an Qualität.¹⁷⁴

5.1.4 Fazit

Mit der Globalisierung der weltweiten Marktwirtschaft erhielt diese auch nach und nach in der Bauwirtschaft Einzug. Mit zunehmender Größe der Projekte steigt zudem ebenfalls die Komplexität im Zusammenhang der einzelnen Aufgaben. Die traditionelle Vertragsabwicklung ist dieser Aufgabe und den Ansprüchen der Bauherrschaft nur noch bedingt gewachsen. Vor allem die starke Ausrichtung auf Bauphasen und Bauabläufe nach Gewerken ist als kritisch zu betrachten. Nicht lösbare und schwer händelbare Schnittstellenkonflikte sind die Folge.

Ganzheitliche Innovationen werden nur spärlich bis gar nicht umgesetzt, wodurch jedoch phasen- und gewerkübergreifende Vorteile für alle Vertragsparteien entstehen könnten. Demzufolge entstehen keine optimalen Lösungen bezogen auf die Wertschöpfungskette der miteinander verknüpften Prozesse.

Daher ist es zwingend notwendig, neue innovative Formen der Vertragsabwicklung zu schaffen oder gegebenenfalls bereits vorhandene – jedoch derzeit vernachlässigte – Ansätze zu bestärken, da somit der Nutzen beider Vertragsparteien erhöht und folglich auch die Wettbewerbs- und Leistungsfähigkeit der Bauwirtschaft gestärkt werden kann.

¹⁷⁴ Vgl. ÖNORM A 2050. S. 16.

5.2 Partnerschaftliche Vertragsabwicklung

Da im Rahmen dieser Diplomarbeit vor allem auf partnerschaftliche Vertragsabwicklung eingegangen wird, stellen sich der Verfasserin dieser Diplomarbeit folgende grundlegende Fragen: Was ist partnerschaftliche Vertragsabwicklung und was zeichnet sie aus? Warum gibt es partnerschaftliche Vertragsabwicklung?

5.2.1 Ausgangslage

An was denken Sie, wenn Sie an die Vertragsabwicklung auf der Baustelle denken? Falsche Auslegung der Vertragsbestandteile, persönliche Fehleinschätzungen der Situation und Intoleranzen zwischen den Vertragsparteien sind nur einige der Konfliktpunkte, die dem außenstehenden Betrachter sofort ins Auge springen. Folgen sind oftmals ungeklärte Streitigkeiten, die Motivation, Moral und Arbeitsleistung verringern und fast in jedem Fall zu gerichtlichen Auseinandersetzungen führen. Deshalb ist es in der heutigen Zeit besonders wichtig, bereits in der frühen Phase eines Projektes eine faire und partnerschaftliche Vertragsgestaltung und -abwicklung mit einer „Win-Win“-Situation für alle Beteiligten anzustreben. Das Konfliktpotential der traditionellen Vertragsabwicklung kann so – ähnlich der umgekehrten Psychologie – als Chance für positive Veränderungen genutzt werden.

Auch die weitverbreitete „Vogel-Strauß“-Taktik mancher Bauherren ist für eine konfliktreduzierte Vertragsabwicklung nicht förderlich. Die Meinung „Was ich nicht sehe, ist auch nicht da“ beinhaltet zusätzliche Risiken, da diese meist viel zu spät erkannt werden und nur noch eine Schadensbegrenzung erfolgen kann. Im Rahmen der Vertragsabwicklung kommt es häufig zu Behinderungen, die sich mehr oder weniger problematisch auf die Abläufe auf der Baustelle auswirken können.¹⁷⁵

¹⁷⁵ Vgl. ÖNORM B 2110 Abs. 7.1; 2013.

In der Folge kommt es zu Störungen und Verzögerungen aufgrund dessen Termine nicht eingehalten werden können, neue kostenintensive Dispositionen getroffen und möglicherweise zusätzliche personelle und materielle Ressourcen angefordert werden müssen. Da sich der AN hier einer Verminderung seines Gewinns gegenübergestellt sieht, versucht dieser im Umkehrschluss seine Mehraufwendungen auf den AG abzuwälzen.¹⁷⁶

Die Abwicklung auf der Baustelle – sei es im Rahmen der Vertrags- oder der Projektabwicklung – münden oftmals in einen Stellungskrieg zwischen den Vertragsparteien. Jede Partei klammert sich an ihre Rechten und Pflichten, die sich aus dem Bauvertrag ergeben und versucht anfallende Risiken auf die Gegenpartei abzuschieben. Konflikte daraus enden meist in langwierigen Rechtsstreits und dauern weit über die Bauphase hinaus¹⁷⁷.

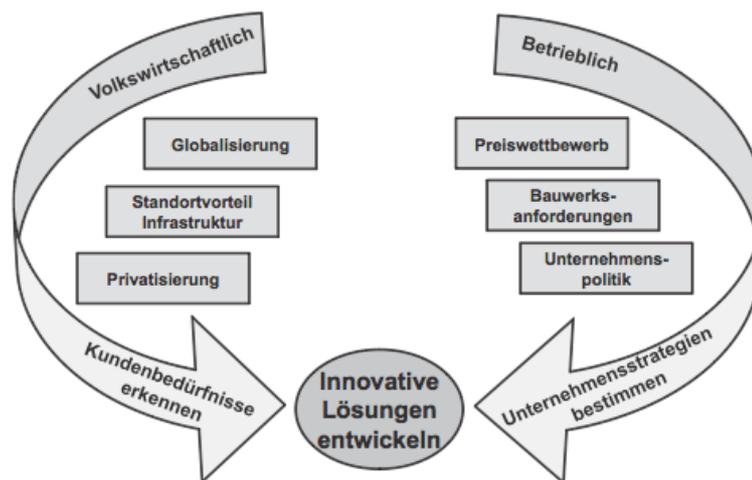


Abbildung 7: Gründe zur Entwicklung neuer Vertrags- und Projektabwicklungsstrategien¹⁷⁸

Aus diesem Grund hat sich vor allem in den USA und Großbritannien im Laufe des letzten Jahrzehnts basierend auf den geänderten sozioökonomischen Randbedingungen der Bauwirtschaft der Ansatz der partnerschaftlichen Vertragsabwicklung durchgesetzt

¹⁷⁶ Je nach verantwortlicher Partei für die Behinderung ist dies auch möglich; vgl. ÖNORM B 2110 Abs. 7.4.

¹⁷⁷ Vgl. GIRMSCHIED, G. (2014): Projektabwicklung in der Bauwirtschaft – prozessorientiert: Wege zur Win-Win-Situation für Auftraggeber und Auftragnehmer. Springer Verlag. S. 450.

¹⁷⁸ Vgl. Ebd. S. 448.

und auch weitgehend etabliert. In Österreich setzt sich diese Form der Vertragsabwicklung erst seit wenigen Jahren durch.¹⁷⁹

Aufgrund der volkswirtschaftlichen und ökonomischen Entwicklungen und daraus resultierenden Erkenntnisse der letzten Jahre werden immer mehr neue Formen der Projekt- und Vertragsabwicklung gesucht. Dies soll zu innovativen Lösungen führen und die Leistungsfähigkeit der Bauwirtschaft nachhaltig stärken sowie den Kundennutzen langfristig erhöhen. In Abbildung 7 wird dies veranschaulicht. Mittlerweile haben sich verschiedene Formen partnerschaftlicher Vertragsabwicklung entwickelt. Darunter fallen bspw. das Construction Management mit Bauvertrag oder Ingenieurvertrag ebenso wie PPP-Projekte und Projektallianzen. Oftmals kommen diese in Verbindung mit der Vergütungsregelung des garantierten Maximalpreises zur Anwendung.¹⁸⁰

Abbildung 8 veranschaulicht exemplarisch die im Jänner 2017 erfassten PPP-Projekte in Deutschland im Hoch- und Tiefbau. Derzeit befinden sich 233 Projekte in der Umsetzung.¹⁸¹

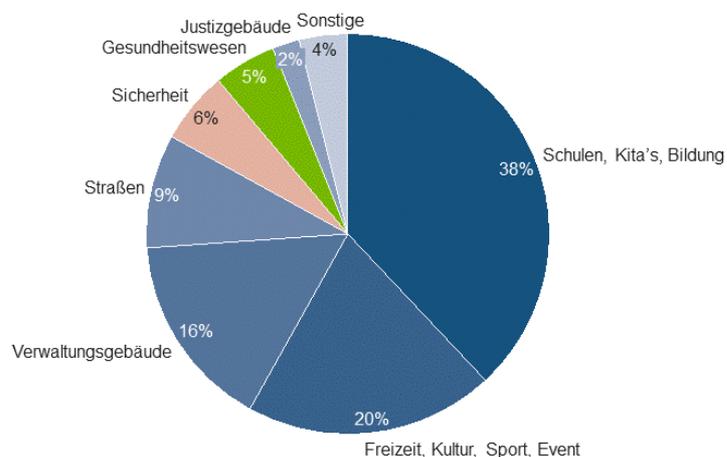


Abbildung 8: PPP-Projekte mit Vertragsabschluss in Deutschland¹⁸² (Stand: 31.01.2017)

¹⁷⁹ Vgl. PUWEIN, W.; WIENGÄRTLER, M. (2008): Public Private Partnership in Österreich - Aktuelle Bestandsanalyse und Trends. S. 1. http://www.wifo.ac.at/publikationen?detail-view=yes&publikation_id=40787. [Zugriff: 18.01.2017].

¹⁸⁰ Vgl. GIRMSCHIED, G. (2014): Projektentwicklung in der Bauwirtschaft – prozessorientiert: Wege zur Win-Win-Situation für Auftraggeber und Auftragnehmer. Springer Verlag. S. 449.

¹⁸¹ BUNDESMINISTERIUM DER FINANZEN (2017): Öffentlich Private Partnerschaften. PPP-Projekt Datenbank. https://www.ppp-projekt-datenbank.de/fileadmin/user_upload/170131_OEPP-Projekte_mit_Vertragsabschluss__Verteilung_der_Anwendungsfelder_nach_Projektanzahl.gif. [Zugriff: 18.02.2017].

¹⁸² Ebd.

5.2.2 Definition – Was ist partnerschaftliche Vertragsabwicklung?

Der Begriff der partnerschaftlichen Vertragsabwicklung wird in der Literatur oftmals als „Partnering“ bezeichnet. Dabei existiert im deutschsprachigen Raum an sich keine eindeutige rechtliche Definition. Es gibt mehrere verschiedene Interpretationsansätze, die nachfolgend näher beleuchtet werden. Eine weitverbreitete Definition liefert jedoch das European Construction Institute – kurz ECI:

Partnering is a management approach used by two or more organizations to achieve specific business objectives by maximizing the effectiveness of each participant's resources. It requires that the parties work together in an open and trusting relationship based on mutual objectives, an agreed method of problem resolution and an active search for continuous measurable improvements. ¹⁸³

Anhand einer freien Übersetzung durch die Verfasserin ergibt sich im Deutschen folgender Wortlaut:

„Partnering ist ein Managementansatz, der von zwei oder mehr Organisationen genutzt wird, um spezifische Geschäftsziele zu erreichen, indem die Effektivität der Ressourcen jedes Teilnehmers maximiert wird. Es erfordert, dass die Parteien in einer offenen und vertrauensvollen Beziehung zusammenarbeiten, die auf gegenseitigen Zielen, einer vereinbarten Methode der Problemlösung und einer aktiven Suche nach kontinuierlichen messbaren Verbesserungen basiert.“

Partnering kann daher als ein Managementansatz zur Vereinbarung gemeinsamer Ziele, Methoden der Konfliktlösung und Entscheidungsfindung sowie stetiger Verbesserung angesehen werden? Oder dreht es sich beim Partnering um ein Organisationsmodell?

¹⁸³ Vgl. GRALLA, M. (2001): Garantierte Maximalpreis : GMP-partnering-Modelle ; ein neuer und innovativer Ansatz für die Baupraxis. Teubner. S. 29.

Auch die Frage, ob Partnering ein Konzept zur Projektabwicklung oder ein Ansatz des aktiven Risikomanagements ist, lässt Raum für Interpretationen und Spielraum für weitere Definitionsmöglichkeiten.

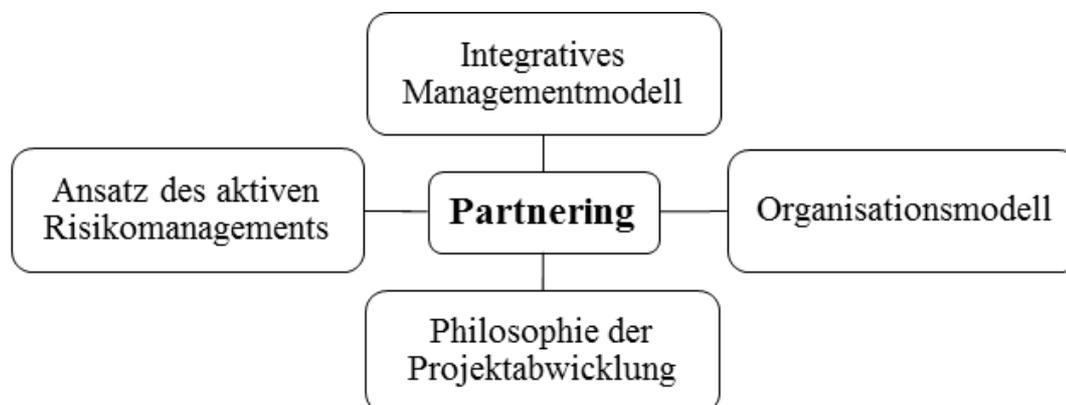


Abbildung 9: Definitionsansätze des Partnering-Begriffs¹⁸⁴

Abbildung 9 stellt eine kurze Übersicht zu den oben aufgestellten Theorien dar. Die oben aufgestellten Theorien sollen anschließend auf ihre Plausibilität bei der Interpretation und bei dem Versuch einer Definition des Partnering-Begriffs als Ausgangslage dienen.

PARTNERING ALS INTEGRATIVES MANAGEMENTMODELL

Managementmodelle befassen sich in erster Linie mit der Führung und Koordination von Unternehmen oder Projekten. Dabei wird in der Vertragsabwicklung vor allem die Gesamtsteuerung des Projektes und die Führung einzelner Vertragspartner in den Fokus gestellt. Da eine Vielzahl von Ansätzen bei der Vertragsabwicklung zum Tragen kommen, kann – basierend auf der Definition des ECI – bei der partnerschaftlichen Vertragsabwicklung von einem integrativen Managementansatz gesprochen werden. Außerdem sind Managementansätze/-systeme wirkungsvolle Instrumente, auf die Unternehmen im Rahmen ihrer Betriebsorganisation zurückkommen können. Um der

¹⁸⁴ Eigene Darstellung.

Vielzahl an Ansprüchen angemessen beizukommen, kann die Anwendung verschiedener Systeme gleichzeitig zweckmäßig sein.¹⁸⁵

Racky bezeichnet aus diesem Grund die partnerschaftliche Vertragsabwicklung als einen „Managementansatz, der die Kooperation der in der Geschäftsbeziehung stehenden Personen bzw. Organisationen in den Vordergrund stellt, um dadurch im Rahmen dieser Beziehung die Voraussetzungen für eine für alle Beteiligten erfolgreiche Geschäftsabwicklung zu schaffen“¹⁸⁶.

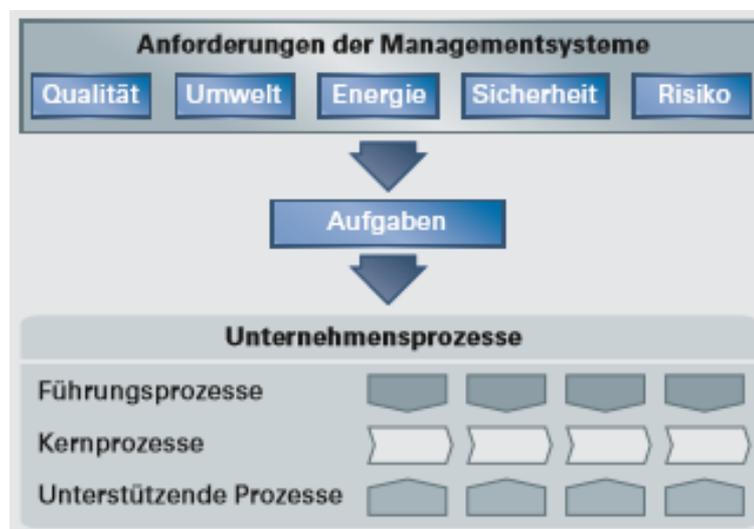


Abbildung 10: Modell der prozessorientierten Integration von Managementsystemen¹⁸⁷

Abbildung 10 stellt schematisch die Integration von Managementsystemen in Unternehmensprozesse dar. Dabei wird deutlich, dass Management nicht nur eine Kernkompetenz abdecken kann, sondern sich über mehrere erstreckt und somit nicht nur die Kompetenzen des AG beansprucht, sondern bei einer partnerschaftlichen Vertragsabwicklung auch die verschiedenen Kompetenzzentren des AN.

¹⁸⁵ Vgl. STMWIVT (2015): Aktuelle normierte Managementsysteme. Bayerisches Staatsministerium für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie. München. S. 59.

¹⁸⁶ RACKY, P. (2006): Die Umsetzung des Managementansatzes Partnering bei Construction at Risk und Public Private Partnership-Modellen. In: Innovative Abwicklungsformen für Bauprojekte: Partnering und PPP - 4. IBW-Symposium. Hrsg.: Kassel Univ. Press S. 3.

¹⁸⁷ Vgl. STMWIVT (2015): Aktuelle normierte Managementsysteme. Bayerisches Staatsministerium für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie. München. S. 60.

PARTNERING ALS ORGANISATIONSMODELL

Organisation bedeutet im Projektmanagement, dass innerhalb des Projektes mehrere Strukturträger bestimmt und deren Beziehungen untereinander geregelt werden. Dabei sollen Einzelaktivitäten zusammengeführt und koordiniert werden. Da die monetären Mittel zur Bewältigung öffentlicher Bauaufträge meist begrenzt sind, können so die Ressourcen, die für eine optimale Aufgabenbewältigung benötigt werden, effizient und effektiv eingesetzt werden. Zudem können die Beziehungen innerhalb einer Organisation von dauerhafter oder von vorübergehender Natur sein. Zudem werden die Kompetenzen und Aufgaben verteilt und so die Koordination einzelner Arbeitsschritte durch die Organisationsmitglieder bestimmt. Auch in der partnerschaftlichen Vertragsabwicklung finden sich diese Merkmale eines Organisationsmodells wieder.¹⁸⁸

PARTNERING ALS PHILOSOPHIE DER PROJEKTABWICKLUNG

Die Vertragsabwicklung legt den rechtlichen Rahmen für die Projektabwicklung fest. In ihrem Handwörterbuch der Bauwirtschaft beschreiben Jodl und Oberndorfer das Partnering als „*Ausdruck für eine bestimmte Philosophie der Projektabwicklung*“¹⁸⁹. Die partnerschaftliche Vertragsabwicklung regelt somit die rechtlichen Bedingungen für eine mittelfristige Bindung zwischen mehreren Organisationen zur Erreichung spezifischer Ziele durch Maximierung von Effizienz und Effektivität im Projektverlauf basierend auf frühzeitiger Risikoermittlung und Erarbeitung von Problemlösungsstrategien.¹⁹⁰

PARTNERING ALS ANSATZ DES AKTIVEN RISIKOMANAGEMENTS

In der Phase der Vertragsgestaltung, welche der Vertragsabwicklung zwangsläufig vorausgeht, wird beim der partnerschaftlichen Vertragsabwicklung unter anderem auf die

¹⁸⁸ REICHWALD, R.; MÖSLEIN, K. (1997): Organisation: Strukturen und Gestaltung. Technische Universität München. S. 3. http://www.aib.wiso.tu-muenchen.de/neu/eng/content/publikationen/arbeitsberichte_pdf/TUM-AIB%20WP%20014%20Reichwald%20Moeslein%20Organisation.pdf. [Zugriff: 17.01.2017].

¹⁸⁹ OBERNDORFER, W., JODL, H.G. (2010): Handwörterbuch der Bauwirtschaft: interdisziplinäre Begriffswelt des Bauens. Austrian Standards plus Publishing. S. 182.

¹⁹⁰ Vgl. Ebd. S. 182.

Bandbreite der potentiellen Risiken während der Bauphase eingegangen. Durch eine gemeinsame Identifikation der Risiken durch die beiden Vertragsparteien, kann Partnering theoretisch auch als Ansatz eines aktiven Risikomanagements betrachtet werden. Auch die Analyse, Bewertung und Steuerung von potentiellen Risiken wird bereits in der frühen Phase der Vertragsgestaltung aufgegriffen, um rechtzeitig und kompetent auf diese eingehen zu können.¹⁹¹

FAZIT: PARTNERING ALS ABSTRAKTER DENKANSATZ?

Abschließend lässt sich demzufolge festhalten, dass die partnerschaftliche Vertragsabwicklung von allen in Erwägung gezogenen Ansätzen und Konzepten ein gewisses Maß enthält. Aus diesem Grund ist es durchaus legitim, Partnering als abstrakten Denkansatz zu bezeichnen, der zunächst – bevor er aktiv zur Umsetzung kommen kann – in den Köpfen der Projektbeteiligten verankert werden muss.

5.2.3 Ziele der partnerschaftlichen Vertragsabwicklung

Das Hauptziel der partnerschaftlichen Vertragsabwicklung ist es, dass sich beide Parteien in sachlicher, formaler und insbesondere finanzieller Sicht über Risiken bezüglich der Vertragsabwicklung bewusstwerden und als loyale Partner kennenlernen. Partnerschaftliche Vertragsabwicklung lässt sich somit als Vertragsabwicklung auf Augenhöhe bezeichnen. Beide Parteien stehen sich als gleichwertige Vertragspartner gegenüber und bilden – in der Theorie – eine solidarische Einheit in der weiterführenden Vertrags- und Projektabwicklung, um potentielle zukünftige Konflikte bereits im Vorfeld auszuschließen. So soll ein ausgewogener und gegenseitig korrekter Vertrag zwischen den Parteien das Konfliktpotential in der Ausführungsphase minimieren und die Beziehung zwischen AG und AN stärken.¹⁹²

¹⁹¹ Vgl. GIRMSCHIED, G. (2014): Projektabwicklung in der Bauwirtschaft – prozessorientiert: Wege zur Win-Win-Situation für Auftraggeber und Auftragnehmer. Springer Verlag. S. 690f.

¹⁹² Vgl. PFLEGER, S.; BRAUN, D. (n.a.): Projektmanagement: Definitionen, Einführungen und Vorlagen. Vertragsabwicklung. <http://projektmanagement-definitionen.de/glossar/vertragsabwicklung/>. [Zugriff: 20.12.2017].

Vor allem die frühzeitige Einbindung der Ausführungskompetenz des Bauunternehmers in die Planungsphase soll die Kosten des Projektes nachhaltig senken und so eine „Win-Win“-Situation für alle Projektbeteiligten erzielen. Zudem wird im Rahmen der partnerschaftlichen Vertragsabwicklung eine konsistente Kostentransparenz bezogen auf die pauschalierte Vergütung angestrebt, kann in diesem Punkt auch von einem Prinzip der gläsernen Taschen gesprochen werden. Oftmals wird bei der partnerschaftlichen Vertragsabwicklung eine Guaranteed-Maximum-Price-Vergütungsregelung (GMP-Vergütung) angestrebt.¹⁹³

Partnerschaftliche Vertragsabwicklung verfolgt außerdem das grundlegende Ziel, einen Paradigmenwechsel herbeizuführen und zwischen den Bauvertragsparteien eine Atmosphäre des Miteinanders anstelle des Gegeneinanders zu fördern. Dies kann vor allem durch eine ausgewogene Vertragsgestaltung und Risikominimierung für Bauherr und Bauunternehmer erzielt werden. Auch eine gemeinsame Festlegung der Projektablaufstrukturen und die Erstellung eines Projekthandbuches sowie gemeinsames Projektcontrolling wirken sich positiv auf das Miteinander auf der Baustelle aus. Vor allem aber sollen Vereinbarungen außergerichtlicher Konfliktlösungsmodelle angestrebt werden.¹⁹⁴

Im Hinblick auf die Forschungsfrage gilt es aus diesem Grund im nachfolgenden Kapitel 6 zu klären, wie sich eine partnerschaftliche Vertragsabwicklung auf die Anwendung und Bewertung möglicher Zuschlagskriterien im Bestbieterverfahren auswirken kann.

¹⁹³ Vgl. GIRMSCHIED, G. (2014): Projektentwicklung in der Bauwirtschaft – prozessorientiert: Wege zur Win-Win-Situation für Auftraggeber und Auftragnehmer. Springer Verlag. S. 449.

¹⁹⁴ Ebd. S. 447ff.

6 Zuschlagskriterien bei partnerschaftlicher Vertragsabwicklung

An dieser Stelle möchte die Verfasserin dieser Diplomarbeit darauf hinweisen, dass es sich bei den nachfolgend unter 6.2 aufgezählten und im weiteren Verlauf dieser Arbeit besprochenen Zuschlagskriterien lediglich um Vorschläge handelt, welche durch die Verfasserin dieser Diplomarbeit ausgewählt wurden.

Bei der Auswahl der Zuschlagskriterien muss auf die Einhaltung der Vergabegrundsätze geachtet werden. Um Gleichbehandlung zu gewährleisten, müssen alle gewählten Zuschlagskriterien projektspezifisch sein und einen Vergleich mit objektiver Bewertung der einzelnen Angebote ermöglichen. Auch die EU-Richtlinie 2004/18/EG Art. 26 hält fest, dass die „*öffentlichen Auftraggeber [...] zusätzliche Bedingungen für die Ausführung des Auftrags vorschreiben [können], sofern diese mit dem Gemeinschaftsrecht vereinbar sind und in der Bekanntmachung oder in den Verdingungsunterlagen angegeben werden. Die Bedingungen für die Ausführung eines Auftrags können insbesondere soziale und umweltbezogene Aspekte betreffen*“.¹⁹⁵

6.1 Erarbeitung der Hauptkriterien

Zu Beginn der Zusammenstellung der zu verwendenden Zuschlagskriterien wurde versucht, mehrere Gruppen von Hauptkriterien zu definieren. Diesen wiederum wurden im Anschluss diverse Subkriterien zugeordnet.

Die Einteilung der Hauptkriterien erfolgte durch Analyse von § 2 Z. 20 BVergG, welcher bereits in Kapitel 2.3.3 diskutiert wurde. Daraus ergaben sich neben dem Preiskriterium

¹⁹⁵ EUROPÄISCHE UNION (2004): RICHTLINIE 2004/18/EG Art. 26. Über die Koordinierung der Verfahren zur Vergabe öffentlicher Bauaufträge, Lieferaufträge und Dienstleistungsaufträge. S. 21.

drei weitere Ansatzpunkte zur Entwicklung von Zuschlagskriterien, sogenannte Qualitätskriterien:

- **Wirtschaftlichkeit** ohne direkten Bezug auf das Preiskriterium
- **Soziale** Aspekte
- Ökologie und **Umwelt**.

Aus diesen Ansatzpunkten ergaben sich schließlich folgende drei Hauptkriterien für die Entwicklung und Einteilung der betrachteten Zuschlagskriterien:

- Wirtschaftliche Kriterien
- Soziale Kriterien
- Umweltkriterien

Allgemein lässt sich sagen, dass bei der Auswahl eines potentiellen Zuschlagskriteriums der AG bei der Ermittlung des Bestbieters zu prüfen hat, ob das jeweilige Kriterium für den ausgeschriebenen Projektgegenstand geeignet ist. Zudem darf das Kriterium nicht schon im Rahmen der Eignungskriterien angewendet worden sein (vgl. Verbot der Doppelverwertung). Des Weiteren obliegt es dem AG, die gewählten Zuschlagskriterien den auftragsspezifischen Bedingungen anzupassen.

6.2 Erarbeitung der Subkriterien

Im Zuge der Erarbeitung der Hauptkriterien erfolgte zudem eine Erarbeitung von Subkriterien und deren Unterteilung in die passenden Hauptkriteriengruppen. Manchen Hauptkriterien konnten ohne weiteres Subkriterien zugeteilt werden, jedoch zeigte sich bei den wirtschaftlichen Kriterien eine gewisse Schwierigkeit objektive Betrachtungspunkte zu entwickeln, ohne sich dabei zu stark dem Preiskriterium zu nähern.

Durch Gespräche mit verschiedenen Personen, welche sowohl in der Baubranche als auch außerhalb der Baubranche beruflich tätig sind, konnten schließlich mehrere geeignete Subkriterien festgelegt werden. Vor allem Diskussionen mit Familienmitgliedern, die durch ihre kaufmännische Ausbildung einen ungetrübten Blick auf die Wirtschaftlichkeitsparameter von Projekten haben, verhalfen der Verfasserin dieser Arbeit zu neuen Erkenntnissen hinsichtlich bauferner Projektbetrachtung.

Entscheidend bei der Einteilung der wirtschaftlichen Subkriterien war es, eine gewisse Distanz zum Preiskriterium zu schaffen. Wirtschaftliche Kriterien sollten nicht in direkter Verbindung zum Preiskriterium stehen, da somit indirekt das Bestbieterkriterium dazu benutzt werden könnte, den Zuschlag dem billigsten Angebot zu erteilen. Hinzu kommt, dass die öffentliche Hand immer mehr in den Fokus gerät, unwirtschaftlich mit Steuergeldern umzugehen. Durch wirtschaftliche Zuschlagskriterien erhöhen sich im ersten Betrachtungszeitraum zwar die Kosten des Bauprojektes, bei mittel- beziehungsweise langfristiger Betrachtung kann jedoch festgestellt werden, dass die Folgekosten in der Betriebsphase in den meisten Fällen deutlich niedriger ausfallen, als bei der Wahl des billigsten Angebotes.¹⁹⁶

Soziale Kriterien bieten öffentlichen AG die Möglichkeit, sich über das soziale Engagement eines potentiellen AN zu informieren. Sei es die Förderung seiner Arbeitnehmer oder Sicherheitsvorkehrungen zum Schutz seiner Angestellten. Zudem treten Bund und Länder oft als Unterstützer des Arbeitsmarktes auf. Speziell der Jugendförderung in handwerklichen Ausbildungsberufen kommt ein hoher Stellenwert zu Gute. So kann sichergestellt werden, dass Wissen von einer älteren erfahreneren Generation auf eine jüngere übertragen wird. Jedoch muss beachtet werden, dass sozialen

¹⁹⁶ Vgl. Kapitel 3.

Kriterien in der Regel der projektspezifische Bezug fehlt. Aus diesem Grund sind sie erfahrungsgemäß vergabefremd und demzufolge nicht zulässig.¹⁹⁷

Tabelle 3: Zuteilung der potentiellen Zuschlagskriterien in Gruppen¹⁹⁸

Wirtschaftliche Kriterien	Soziale Kriterien	Ökologische Kriterien / Umweltkriterien
Baukosten- und Terminplanung	Arbeitssicherheit auf der Baustelle	Lebenszykluskostenanalyse
Lebenszykluskostenanalyse	Beschäftigung von Frauen, älteren Arbeitnehmern sowie geistig und/oder körperlich beeinträchtigten Personen	Reduktion der Umweltbelastung durch Emissionen
Qualitätssicherung und -management	Beschäftigung von Lehrlingen/Auszubildenden	Reduktion der Transportwege und CO ₂ -Ausstoss
Integrale Planung	Arbeitnehmerförderung	Verwendung von wiederverwerteten Baustoffen
Building Information Modeling	Arbeitsplatzsicherheit	Umweltverträgliche Mobilität
Verfügbare Ressourcen vor Ort (personell und materiell)	Entgeltgleichheit und Schutz tarifvertraglicher Arbeitsbedingungen	Nachhaltigkeitskonzept
Qualifikation des Schlüsselpersonals bez. auf Referenzobjekte	Betriebskrankenkasse	
Qualifikation des Schlüsselpersonals bez. auf Personalentwicklung	Betriebsrente und innerbetrieblichen Pensionskasse	
Qualifikation des Schlüsselpersonals bez. auf Berufserfahrung		
Umgang mit Störfällen und Fehlerbehebung		
Verlängerung der Gewährleistungsfrist		

Umweltkriterien sprechen vor allem seit einiger Zeit die Umweltgerechtigkeit einer Leistung als Schwerpunkt der Betrachtung an. Vor allem die seit Jahren diskutierte globale Erwärmung und der Umweltschutz spielen hierbei eine entscheidende Rolle. Aus diesem Grund ist dieses Kriterium vornehmlich auch für öffentliche AG, welche in einer direkten Verbindung mit dem Umweltschutz stehen, bei der Ausschreibung von Wichtigkeit bspw. ASFINAG oder die ÖBB.¹⁹⁹

¹⁹⁷ Vgl. KOMPASS NACHHALTIGKEIT (2017): Öffentliche Beschaffung. Zuschlagskriterien. <http://oeffentlichebeschaffung.kompass-nachhaltigkeit.ch/?id=58>. [Zugriff: 15.09.2016].

¹⁹⁸ Eigene Darstellung.

¹⁹⁹ Vgl. Expertenbefragung. Kapitel 7.

Tabelle 3 veranschaulicht die erarbeiteten Zuschlagskriterien und ihre Zuteilung in die verschiedenen Kriteriengruppen.

Nachfolgend werden die in Tabelle 3 ausgewählte Zuschlagskriterien betrachtet und auf ihre Anwendbarkeit und Sinnhaftigkeit, aber auch auf die Chancen für AG und AN hin ausgewertet. Auch werden von Seiten der Verfasserin dieser Arbeit Vorschläge zur Bewertung und Gewichtung der einzelnen Kriterien gemacht bzw. vorhandene Bewertungsmethoden kurz erläutert und auf ihre Umsetzbarkeit hin überprüft. Für den Fall eines Beispiels aus der aktuellen Judikatur bzgl. des besprochenen Kriteriums wird auch der allfällige Beschluss des jeweiligen Gerichts kurz erläutert und besprochen. Zuvor wird jedoch noch auf die Vorteile der Verwendung von qualitativen Zuschlagskriterien eingegangen.

6.3 Vorteile durch qualitative Zuschlagskriterien

Durch die Verwendung des Bestbieterverfahrens ergeben sich für beiden Vertragsparteien verschiedene positive Aspekte für die Bauausführung und ihre Reputation. Je nach Zuteilung in die in Kapitel 6.2 erarbeiteten Subkriterien können positive Gesichtspunkte erkannt werden. Die Vorteile von qualitativen Zuschlagskriterien werden durch die im vorangegangenen Kapitel definierten Zuschlagskriterien gut wiedergegeben. Anhand dieser ergeben sich durch logische Schlussfolgerungen eine Vielzahl an Vorteilen, welche in diesem Kapitel angesprochen werden sollen

Wirtschaftliche Kriterien bspw. bieten beiden Vertragsparteien stets eine Planungssicherheit bzgl. Kosten und Terminen. Trotz der strikten Differenzierung zwischen Preiskriterium und wirtschaftlichem Qualitätskriterium können beide Parteien eine annähernd genaue terminliche und preisliche Kalkulation durchführen und so zusätzliche wirtschaftliche Erfolge erzielen. Vor allem die Baukosten- und

Terminplanung, welche als Qualitätskriterium nachfolgend eingehender beschrieben und diskutiert wird, hat einen maßgeblichen Einfluss auf die monetäre Wertschöpfung der Vertragsparteien. Zudem kann der AG ein höheres Maß an Qualität und in der Folge auch einen Mehrwert seiner Investition erzielen, auch wenn während der Bauabwicklung anfangs höhere Kosten entstehen. Selbiges gilt für die Verwendung der Lebenszykluskostenanalyse.

Durch den entstandenen Mehrwert kann der AG im gleichen Rahmen bspw. durch Anpassung von Nutzungsgebühren aufgrund erhöhter Qualität seine Gewinne maximieren. Ein gutes Beispiel liefert hier der Ausbau und die Instandsetzung einer Autobahn. Auch wenn sich die Autobahn zum Zeitpunkt der Sanierung noch in einem annehmbaren Zustand befindet, generiert der AG durch gezielte Instandsetzung einerseits zusätzliche Ausgaben in Form von Steuergeldern andererseits erhöht sich der Mehrwert für den AG und die Nutzer. Die Nutzer haben als Resultat die Möglichkeit, eine besser ausgebaute Autobahn zu nutzen und genießen einen höheren Komfort in ihrer Mobilität. Im Gegenzug dazu kann der AG die Kosten für die Nutzung der Autobahn durch eine Preiserhöhung bei der Vignette amortisieren. Wird der Preis der Jahresvignette in Österreich von 86,40 €²⁰⁰ auf bspw. 90 € pro Jahr erhöht, so ergibt sich dadurch alleine durch die rund 4,8 Mio.²⁰¹ in Österreich zugelassenen Autos ein zusätzlicher Gewinn von ca. 17,34 Mio. €. Ausgehend von einer durchschnittlichen Nutzungsdauer von ca. 25 Jahren²⁰² entspricht dies einem Budget von zusätzlich 433,5 Mio. €, welche in die Instandhaltung von Verkehrswegen investiert werden können. Die zusätzliche finanzielle Belastung auf die Bevölkerung würde sich mit rund 1 Cent pro Tag in Grenzen halten. Neben den zusätzlichen finanziellen Anreizen, die wirtschaftliche Zuschlagskriterien mit

²⁰⁰ ASFINAG (2016): Die Vignette 2017. www.asfinag.at/maut/vignette. [Zugriff: 17.03.2017].

²⁰¹ Vgl. STATISTIK AUSTRIA (2017): Kraftfahrzeuge – Bestand. Fahrzeug-Bestand am 31. Jänner 2017. www.statistik.at/web_de/statistiken/energie_umwelt_innovation_mobilitaet/verkehr/strasse/kraftfahrzeuge_-_bestand/index.html. [Zugriff: 17.03.2017].

²⁰² Annahme der Verfasserin dieser Diplomarbeit.

sich bringen, bewirken sie auch eine erhebliche Erhöhung der Qualität im Bauablauf und in der Nutzung.

Soziale Kriterien bieten hingegen ihre Vorteile im zwischenmenschlichen Bereich und Miteinander in der Bauabwicklung und verschafft dem AG einen Überblick über die soziale Struktur innerhalb des Unternehmens des jeweiligen Bieters. Zum einen kann durch die Verwendung sozialer Kriterien das Lohn- und Sozialdumping reduziert werden. Sogenannte Randgruppen am Bau – Frauen, ältere Arbeitnehmer und körperlich und/oder geistig beeinträchtigte Personen – aber auch Lehrlinge erhalten so einen höheren Stellenwert innerhalb der Vertragsabwicklung. Zudem können sozial bewusste Märkte wie bspw. Behindertenwerkstätten gefördert werden. Soziale Kriterien können aber auch maßgeblich zur Integrationsförderung und dem allgemeinen Gemeinwohl beitragen. So entsteht neben der wirtschaftlichen auch eine soziale Wortschöpfung durch die Verwendung von Zuschlagskriterien innerhalb des Bestbieterverfahrens. Durch die Verwendung von Zuschlagskriterien erhält der AG zudem zusätzliches Ansehen und verankert eine gute Reputation in den Köpfen der Bevölkerung als sozial-kompetenter AG. Auch wird die Außenwirkung des AN positiv beeinflusst, da er als sozial engagierter Arbeitgeber wahrgenommen wird. Soziale Kriterien stärken somit auch den Zusammenhalt in der Bevölkerung und den Vertragsparteien.²⁰³

Ökologische Kriterien wiederum wirken sich ähnlich wie soziale Kriterien zu einen positiv auf die Außenwirkung der beiden Vertragsparteien aus vor allem auf die allgemeine Reputation und Wahrnehmung durch die Bevölkerung. Zudem unterstützen ökologische Kriterien die nachhaltige Projektabwicklung durch die Verwendung umweltgerechter Maßnahmen im Rahmen der Vertrags- und der anschließenden Projektabwicklung. Außerdem eröffnet sich für beide Vertragsparteien ein neuer ökologischer Blickwinkel auf die Bauabläufe. Es stellen sich dadurch Fragen wie:

²⁰³ PSR (2015): Qualitätskriterien bei Beauftragung zur Erbringung sozialer Dienstleistungen. S. 81f.

- Wie kann ich meine Arbeitsvorgänge effizienter und umweltschonender gestalten?
- Welche Maßnahmen in der Bauausführung sind wirklich notwendig?
- Wie modern ist der zur Verfügung stehende Fuhrpark?

Neben diesen Fragen können sich die Bieter zusätzliches Verständnis für die komplexen Zusammenhänge zwischen Ursache und Auswirkungen auf die Umwelt aneignen. Was passiert, wenn dieser Bauprozess so ausgeführt wird? Welche Folgen hat das – nicht nur auf meinen fortlaufenden Bauablauf, sondern auch auf die Umwelt?

Durch den sinnvollen Einsatz von Zuschlagskriterien in der partnerschaftlichen Vertragsabwicklung können die Steuerzahler, durch die öffentliche Bauprojekte maßgeblich finanziert werden, einen vernünftigen Umgang mit „ihrem Geld“ bzw. mit öffentlichen Geldern erkennen. Dadurch wird auch innerhalb der Bevölkerung mehr Zufriedenheit generiert und die Entwicklung der Bauwirtschaft nachhaltig gestärkt und gefördert.

6.4 Auswahl wirtschaftlicher Kriterien

Wirtschaftliche Zuschlagskriterien können für den AG alle potentiellen Faktoren sein, die sich im Verlauf des Projektes auf die anfallenden Kosten auswirken können. Diese Faktoren sind maßgeblich für die Kalkulation eines Angebotes und haben entscheidenden Einfluss auf die Gesamtprojektkosten. Wirtschaftliche Kriterien können aber auch nichtmonetäre Faktoren beinhalten, welche sich auf die Gesamtbewertung des Angebots durch den AG auswirken.²⁰⁴

Die hier nachfolgend ausgeführten Zuschlagskriterien entsprechen einer kleinen Auswahl an möglichen Optionen, deren sich die Vergabestelle bedienen kann. Es ist außerdem

²⁰⁴ Vgl. HÖFFERER, S. (2014): Vergaberecht als praktikables Regulativ - Theoretische Überlegungen und empirische Befunde. Springer Gabler Verlag. S. 279.

anzumerken, dass jedes einzelne Kriterium wiederum speziell an das vorliegende Projekt anzupassen ist. Aus diesem Grund ist eine strikte Festlegung auf den hier gewählten Wortlaut nicht zulässig.

6.4.1 Baukosten- und Terminplanung

Baukosten sind vor allem „*Aufwendungen für Güter, Lieferungen, Leistungen und Abgaben, die für die Planung und Ausführung von Baumaßnahmen erforderlich sind*“²⁰⁵. Sie ergeben sich in erster Linie aus den Kostengruppen 1 (Aufschließung), 2 (Bauwerk-Rohbau), 3 (Bauwerk-Technik), 4 (Bauwerk-Ausbau), 5 (Einrichtung) und 6 (Außenanlagen).²⁰⁶

Die Baukostenplanung hat einen entscheidenden Einfluss auf die weitere Realisierung und das Budget der gewählten Ausführungsvariante, da im Falle zu hoher Kosten das Projekt entweder eingestellt oder in einer anderen Ausführung durchgeführt werden kann. Eine genaue Planung der Baukosten ist jedoch aufgrund von anfallenden Abweichungen während der Projektabwicklung nie zu 100% möglich. Aus diesem Grund dient die Baukostenplanung zu Beginn des Planungsprozesses oftmals als grobe Schätzung zur Orientierung für den Bauherrn.²⁰⁷

Die Terminplanung dient öffentlicher AG außerdem als Richtlinie über die zu erwartenden Bauzeit. Ebenso wie bei der Baukostenplanung können unvorhergesehene Risiken nicht eindeutig festgelegt werden.²⁰⁸

²⁰⁵ ÖSTERREICHISCHES NORMUNGSINSTITUT (2015): ÖNORM B 1801-1. Kosten im Hoch- und Tiefbau – Kostengliederung. S. 2.

²⁰⁶ Vgl. Ebd. S. 10.

²⁰⁷ Vgl. KROPIK, A. (2014): Bauvertrags- und Nachtragsmanagement : Anleitungen und Lösungen - zur Ausschreibung, zur Angebotslegung, zum Vertragsabschluss, zur Vertragsabwicklung, unter Beachtung der ÖNORM B 2110 ; Schwerpunkt: Nachtragsmanagement - Erkennen, Dokumentieren, Begründen. S. 615f.

²⁰⁸ Vgl. Ebd. S. 655f.

Das Risiko einer Fehlplanung bei der Baukosten- und Terminplanung liegt vor allem bei unvorhergesehenen Risiken in der Sphäre des Bauherrn bzw. öffentlichen AG. Dennoch bietet sich dem AG durch die Baukosten- und Terminplanung eine Sicherheit für den weiteren Verlauf des Bauprojektes.²⁰⁹

6.4.1.1 Umsetzung hinsichtlich partnerschaftlicher Vertragsabwicklung

Anwendung findet die Baukosten- und Terminplanung darin, dass der öffentliche AG bspw. ein Bauprogramm als Beilage zur Offerte anfordert. Mit der Offenlegung seiner Gedankengänge bzgl. des Bauablaufs kann der Bieter dem AG ein gewisses Maß an strukturiertem Handeln und Voraussicht suggerieren.

Die Baukostenplanung kann von Seiten des öffentlichen AG als strategisches Steuerinstrument genutzt werden, um Konflikte bzgl. eventuell anfallende Mehrkosten, Mehraufwendungen und vom AG gesetzten Fristen einzudämmen.²¹⁰

Durch dieses Zuschlagskriterium kann der AG zudem Rahmenbedingungen für allfällige Termine festlegen, sogenannte Meilensteine, die der Bieter in seiner Baukosten- und Terminplanung zu berücksichtigen hat. Darunter kann auch eine Angabe über eine maximale Abweichung der Bauzeit enthalten sein.²¹¹

6.4.1.2 Intention des öffentlichen AG

Da es sich bei öffentlichen Aufträgen oftmals um Baustellen mit komplexen Bauabläufen handelt, geht es hierbei hauptsächlich darum, öffentliche Gelder zu schonen und wirtschaftlich zu arbeiten, baubetriebliche Prozesse bereits im Voraus optimal

²⁰⁹ Vgl. KROPIK, A. (2014): Bauvertrags- und Nachtragsmanagement : Anleitungen und Lösungen - zur Ausschreibung, zur Angebotslegung, zum Vertragsabschluss, zur Vertragsabwicklung, unter Beachtung der ÖNORM B 2110 ; Schwerpunkt: Nachtragsmanagement - Erkennen, Dokumentieren, Begründen. S. 727f.

²¹⁰ Vgl. SOZIALPARTNER-INITIATIVE "FAIRE VERGABEN SICHERN ARBEITSPLÄTZE!" (2016): Faire Vergaben. Bestbieterkatalog. S. 31f. www.faire-vergaben.at/bestbieterkatalog. [Zugriff: 15.09.2016].

²¹¹ Vgl. FSV (2008): RVS-Merkblatt 10.02.12. Technische Vertragsbedingungen. Zuschlagskriterien für Bauaufträge - Brücken- und Tunnelbau. S. 5.

anzupassen und zu gestalten.²¹² Daraus ergibt sich aus einer optimierten Baukosten- und Terminplanung der Bieter die technisch und wirtschaftlich günstigste Lösung. Zum einen kann eine frühere Wertschöpfung aus der Investition des AG erfolgen, zum anderen kann der AG effektiv Kosten einsparen. Dies basiert vor allem aufgrund einer möglichen früheren Inbetriebnahme bzw. vorzeitigen einer Verkehrsfreigabe.²¹³

In der Folge kann sich dies wiederum positiv auf die Beeinflussung der Qualität der Leistungserbringung als auch kriterienübergreifend auf die positive Einflussnahme auf Umwelteinflüsse auswirken.²¹⁴

Abschließend lässt sich festhalten, dass sich für den AG ein reduziertes Risiko betreffend Bauzeitverzögerungen und erhöhten Kostenaufwänden sowie ein Überblick über die Projektdauer des Bauvorhabens ergibt. Vor allem die Prinzipien der öffentlichen Vergabe – Sparsamkeit und Wirtschaftlichkeit – können so eingehalten werden. Dies schafft für den AG nach außen hin ein positives Bild bezüglich der Verwendung von Steuergeldern und widerspricht dem Vorurteil des unwirtschaftlichen Haushaltens mit öffentlichen Geldern. Es wird dadurch eine Vertrauensbasis zwischen öffentlichem AG und der Bevölkerung geschaffen, da der Staat das ihm anvertraute Geld mit der notwendigen Sorgfalt und zum allgemeinen Wohlergehen verwendet.²¹⁵

6.4.1.3 Intention des Bieters

Durch eine übersichtliche Baukosten- und Terminplanung kann der AN eine Prognose und ungefähre Veranschlagung der Projektrisiken terminlicher und finanzieller Hinsicht

²¹² Vgl. HOLOUBEK, M; FUCHS, C.; HOLZINGER, K. (2012): Vergaberecht (2. Auflage), Springer-Verlag; S. 4.

²¹³ Vgl. FSV (2008): RVS-Merkblatt 10.02.12. Technische Vertragsbedingungen. Zuschlagskriterien für Bauaufträge - Brücken- und Tunnelbau. S. 5f.

²¹⁴ Vgl. HOLOUBEK, M; FUCHS, C.; HOLZINGER, K. (2012): Vergaberecht (2. Auflage), Springer-Verlag; S. 4.

²¹⁵ Vgl. Antwort zur Umfrage von Experte 1 Kapitel 7.3.1 am 28.10.2016.

für den AG abgeben. Dies liegt sowohl im Interesse des AG als auch im Interesse des AN.²¹⁶

Einerseits schafft es, wie bereits in Kapitel 5.2.3 erwähnt, eine Vertrauensbasis zwischen AG und potentiellen AN, wodurch sich für den AN die Chance auf Folgeaufträge ergibt, sofern seine Prognosen zutreffend sind. Auch wird die Beziehung zwischen AG und Bieter nachhaltig gefördert.

Ebenso wird durch eine Straffung der internen Verfahren eine Beschleunigung der Projektabwicklung, welche somit bereits mit der Ausschreibung und der Vertragsabwicklung gemeinsam von AG und AN beschlossen werden kann, bewirkt. Auch sind Bauzeit- und Bauablaufoptimierungen für den Bieter ein ausschlaggebendes Kriterium für innerbetriebliche Strukturierungsmaßnahmen bzgl. Ressourcen- und Personaleinsatz inkl. der anfallenden Personalkosten. Durch eine gut organisierte Baukosten- und Terminplanung kann folglich nicht nur der AG Kosten eingespart, sondern auch der Bieter.²¹⁷

6.4.1.4 Gewichtung und Bewertungsmöglichkeiten

Die Bewertung des Zuschlagskriteriums „Baukosten- und Terminplanung“ sollte in einem mathematisch absoluten Maßstab durchgeführt werden. Die Gewichtung kann bspw. mit 5 – 10 % festgelegt werden.

Das RVS-Merkblatt 10.02.12 sieht für ein ähnliches Kriterium eine Bewertung anhand von Leistungseinheiten (LE). Die Leistungseinheit bei einer Baukosten- und Terminplanung kann in Tagen, Wochen oder Monaten angegeben werden. Je nach

²¹⁶ BUNDESMINISTERIUM FÜR UMWELT, NATURSCHUTZ, BAU UND REAKTORSICHERHEIT (2016): Reform Bundesbau. Bessere Kosten-, Termin- und Qualitätssicherheit bei Bundesbauten. S. 17.

²¹⁷ Lt. FREI, S. (2017): Gespräch über die Intention von Bietern bei der Anwendung von Zuschlagskriterien im Bestbieterverfahren hinsichtlich partnerschaftlicher Vertragsabwicklung. Zürich.

Bewertungsmethode – monetär oder absolut – erfolgt die Bewertung in Geldeinheiten oder Punkten.

$$\pm 1 \text{ LE} = \pm 0,1 \text{ Punkte oder } \pm 10.000 \text{ €}$$

Formel 2: Einteilung der LE²¹⁸

Bei der monetären Bewertung wird vor allem auf die Änderungen der Projektkosten bzw. auf die entstehenden Kosten infolge von Terminverschiebungen eingegangen. Dabei wird die angebotene Abweichung einer Offerte mit dem für den AG relevanten Kostenfaktor – bspw. 10.000 € pro Tag – multipliziert.

$$\text{Preisänderung} = \pm(\text{angebotene Abweichung}) * \text{Kostenfaktor}_{\text{AG}}$$

Formel 3: Monetäre Bewertung Baukosten- und Terminplanung²¹⁹

Erfolgt eine Bewertung nach dem absoluten System, so wird eine Punktzahl bzgl. der Abweichung berechnet. Dabei wird das Verhältnis von angebotener Abweichung seitens des Bieters zu maximal zulässiger Abweichung laut Ausschreibung berechnet, welches anschließend mit der angesetzten Gewichtung multipliziert wird.

$$\text{Punkte}_{\text{Baukosten-/Terminplanung}} = \left(\frac{\text{angebotene Abweichung}_{\text{Bieter X}}}{\text{max. zulässige Abweichung}} \right) * \text{Gewichtung}$$

Formel 4: Absolute Bewertung Baukosten- und Terminplanung²²⁰

In beiden Fällen erreicht man ein eindeutiges Ziel bei der Auswertung des Zuschlagskriteriums. Aus diesem Grund kann geschlussfolgert werden, dass die beiden vorliegenden Bewertungsmethoden absolut greifbar sind und für keine Missverständnisse seitens der Bieter sorgt.

²¹⁸ Vgl. FSV (2008): RVS-Merkblatt 10.02.12. Technische Vertragsbedingungen. Zuschlagskriterien für Bauaufträge - Brücken- und Tunnelbau. S. 14.

²¹⁹ Vgl. Ebd., S. 14.

²²⁰ Vgl. Ebd. S. 14.

6.4.1.5 Vergaberechtliche Konformität

Vergaberechtlich lässt sich zu diesem Zuschlagskriterium sagen, dass es in keinem Punkt den Vergabegrundsätzen widerspricht.²²¹ Zudem hat die Baukosten- und Terminplanung in jedem Fall einen eindeutigen Projektbezug.

6.4.1.6 Beispiel aus der Judikatur

Das Bundesvergabeamt (BVA) entschied in seinem Bescheid vom 31.01.2006, den Zuschlagsentscheid des AG für nichtig zu erklären. Dabei handelte es sich vor allem um eine Doppelverwendung²²² bzw. eine nachträgliche in der Ausschreibung nicht bekanntgegebene Änderung der Subkriterien.²²³

Der AG hatte im hier besprochenen Verfahren vier Zuschlagskriterien inkl. ihrer Gewichtung angegeben. Jedoch wurde nicht nur nach ebendiesen bewertet, da nachträglich weitere Subkriterien eingeführt worden waren. Der AG hatte beim Zuschlagskriterium "Qualität des Projektabwicklungskonzeptes" weitere gesondert gewichtete Subkriterien zu jedem der drei bekannten Kriterien eingeführt.

Die Nichtigkeitserklärung erfolgte aus diesem Grund eines Formfehlers und der daraus folgenden mangelnden Transparenz und einer daraus entstehenden möglichen Bieterdiskriminierung aufgrund der nachträglich eingeführten Subkriterien.²²⁴

Auch wurde die Bewertungsmethodik gerügt, da sie keine nachvollziehbaren verbalen Begründungen aufweise und keine Überprüfbarkeit der Entscheidung durch Judikatur und Gesetze möglich wäre. *„Die erfolgte Bewertung des Auftraggebers stütze sich überwiegend, bzw. ausschließlich auf eine Vergabe von Punkten. Selbst dort wo eine*

²²¹ Vgl. Kapitel 2.2.

²²² Die Doppelverwertung, welche hier aufgeführt wird bezieht sich vor allem auf die Zuschlagskriterien „Personaleinsatz“ und „Besondere Kenntnisse Personal“. Diese Thematik wird in Kapitel 6.4.7.6 behandelt.

²²³ Vgl. BVA (2006): Örtliche Bauaufsicht und Baustellenkoordination gemäß BauKG betreffend den Zubau und die Sanierung des Haupthauses der AK-Wien. 04N-119/05-30. Wien.

²²⁴ Vgl. Ebd. S. 4.

*verbale Begründung vorhanden sei, sei diese nicht ausreichend“*²²⁵. Um die Nachvollziehbarkeit für die abgewiesenen Bieter zu gewährleisten, seien neben der Punktevergabe auf verbale Begründungen für die Auswahl des Angebotes für den Zuschlag zwingend notwendig. Anderenfalls wäre der Zuschlag weder transparent noch nachvollziehbar und somit nichtig.²²⁶

6.4.1.7 Fazit

Die Baukosten- und Terminplanung wird bereits in der RVS-Richtlinie 10.02.12 unter dem Gesichtspunkt der Gesamtbauzeit thematisiert und diskutiert. Neben der Stärkung der Vertrauensbasis und der Reduktion des Konfliktpotentials bei der Vertragsabwicklung erfolgt ein positiver Wissensaustausch zwischen den Projektparteien. Daraus wird die Sinnhaftigkeit eines solchen projektspezifischen wirtschaftlichen Qualitätskriterium ersichtlich.²²⁷

Abschließend lässt sich zu diesem Zuschlagskriterium sagen, dass es definitiv eine klare Win-Win-Situation für beide Parteien darstellt, da durch die Bauablaufoptimierung nicht nur der AG, sondern auch der potentielle AN massive Kosteneinsparungen verzeichnen können.

6.4.2 Lebenszykluskostenanalyse

Die Lebenszykluskostenanalyse kann entweder als wirtschaftliches oder als ökologisches Kriterium verwendet werden. Nachfolgend wird auf den wirtschaftlichen Aspekt der Lebenszykluskostenanalyse eingegangen.

²²⁵ Vgl. BVA (2006): Örtliche Bauaufsicht und Baustellenkoordination gemäß BauKG betreffend den Zubau und die Sanierung des Haupthauses der AK-Wien. 04N-119/05-30. Wien. S. 4.

²²⁶ Vgl. Ebd., S. 4.

²²⁷ Vgl. FSV (2008): RVS-Merkblatt 10.02.12. Technische Vertragsbedingungen. Zuschlagskriterien für Bauaufträge - Brücken- und Tunnelbau. S. 5f.

Die Lebenszykluskostenanalyse beschreibt wirtschaftlich betrachtet vor allem eine Methode des nachhaltigen Kostenmanagements. Vor allem die Kostenentwicklung des Projektes während des Projektlebenszyklus wird veranschaulicht. Dabei werden alle wesentlichen Kosten inklusive der Folge- und Betriebskosten ermittelt.²²⁸

Dadurch kann die Lebenszykluskostenanalyse auch als „*wirtschaftliche Bewertung über die Bestandsdauer der Investition*“²²⁹ betrachtet werden.

6.4.2.1 Umsetzung hinsichtlich partnerschaftlicher Vertragsabwicklung

Anwendung kann die Lebenszykluskostenanalyse darin finden, dass der öffentliche AG bspw. eine genaue Analyse aller anfallenden Kosten inklusive der Folge- und Betriebskosten als Beilage zur Offerte von den einzelnen Bietern anfordert. Die Analyse kann anhand der Beilagen zur Offerte durchgeführt werden, da hierfür vor allem die anfallenden Mengen und verwendeten Materialien wichtig sind.²³⁰

Die Lebenszykluskostenanalyse kann für den AG eine nützliche Methode zur Identifikation von möglichen Folge- und Betriebskosten darstellen. Vor allem der Vergleich zwischen kostenoptimierter Variante und wirtschaftlich-technisch-optimierter Variante steht hier im Fokus. Die Darstellung von Standard- und Best-Practice-Varianten verschiedener Produkte bietet hierbei diverse Auswahlmöglichkeiten an Ausführungsvarianten für den AG. Dabei unterscheiden sich die Standard- und Best-Practice-Variante normalerweise nur bezüglich der Ökoeffizienz, sind aber jeweils in Leistungen und Funktionalitäten vergleichbar. Es ist jedoch zwingend darauf zu achten, dass die Best-Practice-Variante nicht zwangsläufig der besten verfügbaren Technologie oder Ausführungsvariante entspricht. Sie liefert im Normalfall lediglich einen

²²⁸ Vgl. GSA (2016): Life Cycle Costing. <https://www.gsa.gov/portal/content/101197>. [Zugriff: 23.02.2017].

²²⁹ FSV (2008): RVS-Merkblatt 10.02.12. Technische Vertragsbedingungen. Zuschlagskriterien für Bauaufträge - Brücken- und Tunnelbau. S. 5.

²³⁰ Vgl. Steinemann, M. et al. (2016): Potenzial einer ökologischen öffentlichen Beschaffung in der Schweiz. Schlussbericht. S. 12.

wirtschaftlichen-ökologischen Vergleich verschiedener Varianten, die ohne große Aufwände bzw. Systemwechsel ausgeführt werden können.²³¹

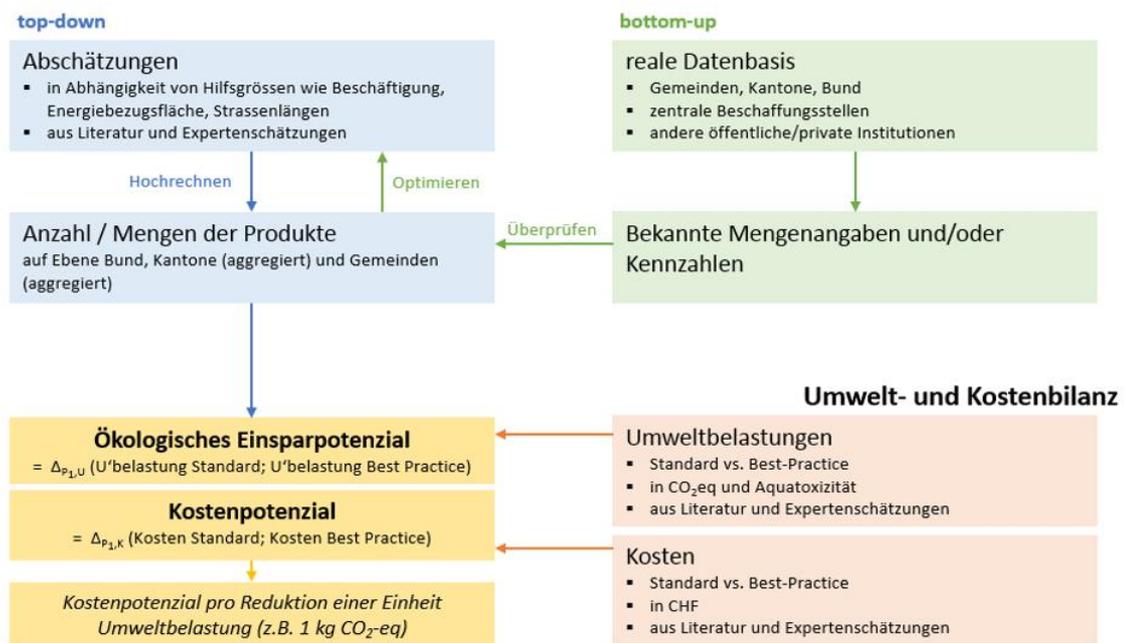


Abbildung 11: Methodisches Vorgehen bei der Lebenszykluskostenanalyse²³²

Die Lebenszykluskostenanalyse kann durch verschiedene Weisen innerhalb der Ausschreibung eingesetzt werden. Zum einen durch verschiedene Auswertungsansätze – top-down und bottom-up Ansatz, welche in der Folge als Teil der wirtschaftlichen Kriterien in die Bewertung der Offerten einfließen. Der top-down-Ansatz basiert auf einer literaturgestützten groben Abschätzung der anfallenden Kosten, wohingegen sich die bottom-up-Analyse mit realen Daten der Beschaffungsstelle befasst. Aus diesen beiden Ansätzen kommt man schließlich auf das wirtschaftlich-ökologische Einsparpotential. Dies wiederum wird durch eine Kosten- und Umweltbilanz unterstrichen und die Aussagen bestärkt. Abbildung 11 veranschaulicht dies Abläufe. Außerdem kann die Anwendung so eine Entwicklung neuer Technologie, neuer Produkte oder Dienstleistungen beschleunigen.

²³¹ Vgl. Steinemann, M. et al. (2016): Potenzial einer ökologischen öffentlichen Beschaffung in der Schweiz. Schlussbericht. S. 8.

²³² Ebd. S. 12.

6.4.2.2 Intention des öffentlichen AG

Durch die Lebenszykluskostenanalyse können alle für den AG relevanten Varianten entwickelt und kostentechnisch miteinander verglichen werden. Im Vordergrund stehen die Ausgaben, die sich für die Projektbeteiligten ergeben. Es erfolgt meist eine Unterscheidung zwischen einer umweltverträglichen und einer ökonomisch optimierten Variante.²³³

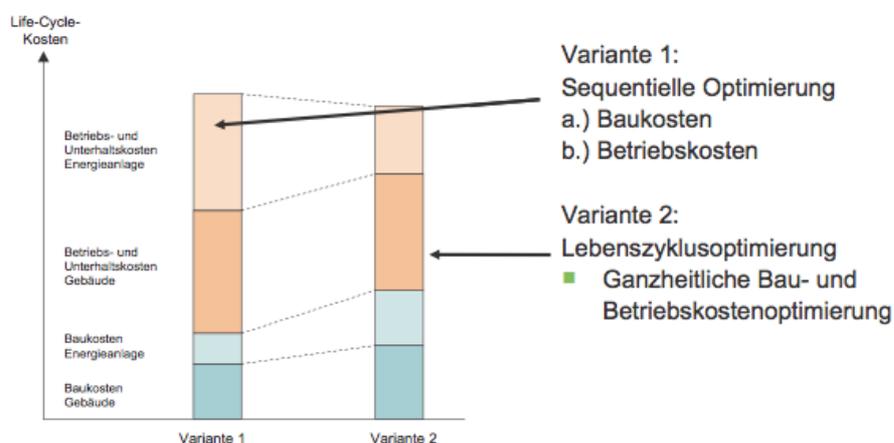


Abbildung 12: Arten der Kostenbetrachtung²³⁴

Abbildung 12 zeigt die Unterschiede in der Beurteilung der einzelnen Aspekte der Lebenszykluskostenermittlung auf. Diese bietet dem AG die Möglichkeit folgende Aspekte zu bewerten:

- Betriebskosten,
- Unterhaltskosten,
- Energieverbrauch in der Bau- und Betriebsphase,
- Leistungsfähigkeit der Serviceorganisation,
- Lebensdauer des Projektgegenstands.²³⁵

²³³ Vgl. GIRMSCHIED, G. (2014): Projektentwicklung in der Bauwirtschaft – prozessorientiert: Wege zur Win-Win-Situation für Auftraggeber und Auftragnehmer. Springer Verlag. S. 479f.

²³⁴ Vgl. Ebd. S. 496.

²³⁵ Vgl. Ebd. S.480f.

Zudem bietet die sogenannte „Life-Cycle-Orientierung“ bei der Ausschreibung dem AG die Möglichkeit die Bau- und Betriebskosten so zu optimieren, dass sich für ihn längerfristig hohen Rendite aus den Immobilien bzw. baulichen Anlagen generieren lassen. Hinzu kommt, dass das Investitionsrisiko durch eine frühzeitige Sicherstellung von Investitions- und Nutzungskosten minimiert werden kann. Die Flexibilität des Investitionsobjektes in der Art und Weise der Nutzung bietet dem AG außerdem die Möglichkeit einer intensiven und umfassenden nachhaltigen Wertschöpfung aus der Trag-, Nutzungs- und Versorgungs- bzw. Entsorgungsstruktur, wodurch die öffentlichen Gelder maßgeblich geschont werden können.²³⁶

Aus der sozialen Sichtweise betrachtet, ergeben sich für den AG vor allem Vorteile aufgrund der Berücksichtigung der Nutzerbedürfnisse. Dadurch kann dem Nutzer ein erhöhtes Maß an Komfort und Sicherheit geboten werden.²³⁷

Die Umweltaspekte, welche durch die Lebenszykluskostenanalyse angesprochen werden, werden in Kapitel 6.6.1 näher besprochen, werden jedoch bereits hier kurz erläutert. Vor allem durch den integrativen Optimierungsprozess, der alle Lebensphasen eines Bauwerks einschließt, werden nicht nur Kosten, sondern auch Emissionen reduziert. Aus diesem Grund kann geschlussfolgert werden, dass die Lebenszykluskostenanalyse auch einen Anteil am Materialeinsatz und der nachhaltigen Nutzung von Energieträgern in der Bewirtschaftungsphase hat.²³⁸

²³⁶ Vgl. GIRMSCHIED, G. (2014): Projektentwicklung in der Bauwirtschaft – prozessorientiert: Wege zur Win-Win-Situation für Auftraggeber und Auftragnehmer. Springer Verlag. S. 73.

²³⁷ Vgl. Ebd. S. 500.

²³⁸ Vgl. Ebd. S. 499.

6.4.2.3 Intention des Bieters

Die Intention und Vorteile für Bieter bei der Anwendung der Lebenszykluskostenanalyse als Qualitätskriterium kann aus dem Ablauf der Analyse der einzelnen Lebensphasen des Projektes schlussfolgern. Neben der intensiven Beschäftigung mit dem Projekt und der damit einhergehenden intensiven Auseinandersetzung mit dem Projekt, kann der Bieter effektiv am Projekt mitwirken und so den Bauablauf bereits in einer relativ frühen Projektphase beeinflussen. Ebenso werden die Technologie-Kenntnisse der Bieter nachhaltig verbessert.

Durch die langfristige Betrachtung der Kostenentwicklung innerhalb eines Projektes ergeben sich neben den Wirtschaftlichen auch soziale Vorteile für den Unternehmer/Bieter. Zum einen kann der Bieter durch eine gezielte Lebenszykluskostenanalyse eine Kundenorientierung entwickeln, welche in der Folge – vor allem bei Zufriedenheit seitens des Kunden – oftmals auch zu einer Kundenbindung führt.²³⁹

6.4.2.4 Gewichtung und Bewertungsmöglichkeiten

Die Bewertung des Zuschlagskriteriums „Lebenszykluskostenanalyse“ kann ebenso wie die Baukosten- und Terminplanung in einem mathematisch absoluten Maßstab durchgeführt werden. Die Gewichtung wird bspw. mit 5 – 10 % festgelegt.

Das RVS-Merkblatt 10.02.12 stellt auch hier ein Beispiel für eine Bewertung vor. Die Bewertung erfolgt basierend auf dem ursprünglichen Angebotspreis in Kombination mit möglich Auf- und Abschlägen verursacht durch die unterschiedlichen Ausführungsmethoden. Je nach Bewertungsmethode – monetär oder absolut – erfolgt die Bewertung auch hier in Geldeinheiten oder Punkten.

²³⁹ Vgl. GIRMSCHIED, G. (2014): Projektabwicklung in der Bauwirtschaft – prozessorientiert: Wege zur Win-Win-Situation für Auftraggeber und Auftragnehmer. Springer Verlag. S. 503.

Bei der monetären Bewertung wird vor allem auf die Änderungen der Projektkosten bzw. auf die entstehenden Kosten basierend auf den unterschiedlichen Ausführungsvarianten eingegangen. Dabei werden die Zu- bzw. Abschläge zum angebotene Gesamtpreis einer Offerte addiert bzw. subtrahiert.

$$\text{Gesamtpreis}_{\text{bewertet}} = \text{Gesamtpreis} + \sum (\text{Zu} - \text{bzw. Abschläge})$$

Formel 5: Monetäre Bewertung Lebenszykluskosten²⁴⁰

Erfolgt eine Bewertung nach dem absoluten System, so wird eine Punktzahl bzgl. des Verhältnisses von Referenzpreis zum bewerteten Gesamtpreis des zu bewertenden Bieters berechnet, welches anschließend mit der angesetzten Gewichtung multipliziert wird.

$$\text{Preispunkte} = \left(\frac{\text{Referenzpreis}}{\text{Gesamtpreis}_{\text{bewertet, Bieter X}}} \right) * \text{Gewichtung}$$

Formel 6: Absolute Bewertung Lebenszykluskosten²⁴¹

Der bewertete Gesamtpreis steht hier für den rechnerisch korrigierten Gesamtpreis der einzelnen Angebote nach Abzug des gewährten Preisnachlasses und der Berichtigung eines fehlerhaften Angebotes, sofern dieses nicht bereits aus dem Verfahren ausgeschlossen wurde. Ein genaueres Beispiel der Bewertung der Lebenszykluskostenanalyse als mögliches Qualitätskriterium ist im RVS-Merkblatt 10.02.12 zu finden.²⁴²

6.4.2.5 Vergaberechtliche Konformität

Die Verwendung der Lebenszykluskostenanalyse als Zuschlagskriterium entspricht den Vergabegrundsätzen, welche bereits in 2.2 besprochen wurden. Es bietet die notwendige Transparenz der Intention des öffentlichen AG. Ebenso wird der freie und lautere

²⁴⁰ Vgl. FSV (2008): RVS-Merkblatt 10.02.12. Technische Vertragsbedingungen. Zuschlagskriterien für Bauaufträge - Brücken- und Tunnelbau. S. 11.

²⁴¹ Vgl. Ebd. S. 11.

²⁴² Vgl. Ebd. S. 11.

Wettbewerb durch Verwendung von Alternativangeboten gefördert und auch gegen das Diskriminierungsverbot wird nicht verstoßen.

Jedoch muss strikt darauf geachtet werden, dass bei Verwendung der Lebenszykluskostenanalyse noch weitere Zuschlagskriterien verwendet werden, da sonst fälschlicherweise der Verdacht entstehen kann, dass die Vergabe nach dem Bestbieterverfahren nur zum Schein erfolgt und eigentlich nach dem Billigstbieterprinzip vergeben wird.

6.4.2.6 Beispiele aus der Judikatur

Derzeit gibt es noch keinen Rechtsspruch, welcher sich kritisch mit diesem Kriterium befasst.

6.4.2.7 Fazit

Generell kann eine Lebenszykluskostenanalyse nur auf die Gesamtheit des Projektes angewandt werden und nicht separiert auf einzelne Bauphasen. So stehen vor allem längerfristigen betriebswirtschaftlichen Zielgrößen wie bspw. Werterhaltung und Rendite im Vordergrund ebenso wie die Flexibilität in der Nutzung, wodurch sich für den AG auch in der Phase der Umnutzung noch Gewinn erwirtschaften lässt. Diese unabhängigen Größen beeinflussen somit die Attraktivität der baulichen Anlage.²⁴³

Auch führen die anfangs entstehenden Mehrkosten im Verlauf des Projektes oftmals zu Kostenersparnissen sowohl für den AG als auch für den Bieter. Die öffentliche Hand kann somit zusätzlich Vorreiterrolle in der nachhaltigen Beschaffung spielen. Die Sinnhaftigkeit dieses Zuschlagskriteriums ist in Zusammenhang mit anderen Qualitätskriterien folglich nicht abzustreiten.

²⁴³ Vgl. GIRMSCHEID, G. (2014): Projektentwicklung in der Bauwirtschaft – prozessorientiert: Wege zur Win-Win-Situation für Auftraggeber und Auftragnehmer. Springer Verlag. S. 74.

6.4.3 Building Information Modeling (BIM)

Mit Hilfe von BIM lassen sich alle relevanten Gebäudedaten digital erfassen. Dadurch entsteht eine Optimierung der verschiedenen Projektphasen (Planung, Ausführung und Betrieb).

„Mit BIM können Unternehmen die richtigen Personen zum richtigen Zeitpunkt mit den richtigen Informationen versorgen und so ihre Innovations- und Wettbewerbsfähigkeit steigern. Autodesks umfassendes BIM-Portfolio hilft bei der Realisierung optimaler Arbeitsabläufe für nahezu jedes Projekt“.²⁴⁴

6.4.3.1 Umsetzung hinsichtlich partnerschaftlicher Vertragsabwicklung

BIM wird oft in Verbindung mit integraler Planung verwendet. Ebenso wie bei der integralen Planung können auch hier alle Projektphasen optimal und nachhaltig ausgearbeitet und beurteilt werden.

Ebenso ist die Zusammenarbeit, Koordination und Zusammensetzung von sogenannten logistischen Netzwerken von hoher Priorität vor allem bei der Gestaltung der Geschäftsbeziehung der Parteien. Durch die frühzeitige Kooperation der Vertragsparteien kann bereits von Anfang an ein Grundlagenwissen und Grundverständnis gegenüber der Gegenpartei aufgebaut werden. Als Resultat kann dadurch wiederum eine strukturierte Bestandaufnahme innerhalb der Projektierung und der Organisation sowie der erdachten Bauablaufplanung ermöglicht werden.

²⁴⁴ AUTODESK (2016): BIM: Building Information Modeling. <http://www.autodesk.de/solutions/bim/overview>.
[Zugriff: 09.10.2016].

6.4.3.2 Intention des öffentlichen AG

Durch die Verwendung von BIM bereits in der Vorprojektphase kann sich der AG jederzeit bei Zugriff auf die Projektdatei über den Projektstand informieren. Vor allem bei Großprojekten bspw. im Bereich des Seilbahnbaus ergeben sich so für die öffentliche Hand/den AG Vorteile hinsichtlich der Bewertung der Effizienz eines Bieters.²⁴⁵

6.4.3.3 Intention des Bieters

BIM stellt in der Anwendung für den Bieter vor allem einen Vorteil bzgl. der Optimierung der Projektplanung dar. Durch frühzeitiges Eingreifen in das Projekt kann der Bieter durch eine synchrone wechselseitige Kooperation bereits zu einem frühen Zeitpunkt eigene Ideen einbringen und so die Bauablaufplanung und die Kostenplanung des AG positiv beeinflussen. Dadurch ergibt sich ein gegenseitiger Nutzen von Geschäftsbeziehungen für beide Vertragsparteien und stärkt die Kommunikation und die Vertrauensbasis für den weiteren Verlauf des Projektes und führt grundsätzlich zu einer Qualitätserhöhung.²⁴⁶

6.4.3.4 Gewichtung und Bewertungsmöglichkeiten

BIM wird vor allem in Verbindung mit der integralen Planung angewandt. Daher sollte auch hier von einer mathematischen bzw. monetären Bewertung abgesehen. Eine kommissionelle Bewertung erscheint auch hier sinnvoll. Die Gewichtung kann auch hier bspw. mit 5 – 10 % festgelegt werden.

Ebenso wie bei der Integralen Planung können die im RVS-Merkblatt 10.02.12 vorgestellten Bewertungsmethoden nicht sinnvoll angewandt werden, da die Integrale

²⁴⁵ Vgl. KIT (2013): Building Information Modeling - Potentiale, Hemmnisse, Handlungsplan. <https://blm.ieb.kit.edu/913.php>. [Zugriff: 23.02.2017].

²⁴⁶ Vgl. RÜPPEL, U. (2007): Vernetzt-kooperative Planungsprozesse im Konstruktiven Ingenieurbau. S. 13f.

Planung ein Bestandteil der geistigen Planungsdienstleistung ist und somit der dadurch entstehende Mehrwert in der Ausschreibung noch nicht eindeutig definiert werden kann.

Die Bewertung erfolgt aus diesem Grund kommissionell in Form einer kurzen schriftlichen Stellungnahme oder in Prozentpunkten durch eine unabhängige fachkundige Jury. Der AG kann hierfür bspw. Referenzprojekte anfordern, bei denen die Integrale Planung eingesetzt wurde.

Ebenso wie die Integrale Planung kann BIM vor allem als Zuschlagskriterium bei Großprojekten und/oder einem Einsatz von GU bzw. TU sinnvoll angewandt werden. Es kann auch darüber nachgedacht werden, dass BIM als Bestandteil der Integralen Planung innerhalb dieses Zuschlagskriteriums zum Zug kommt.

6.4.3.5 Vergaberechtliche Konformität

BIM widerspricht in keinem Fall den Vergabegrundsätzen aus Kapitel 2.2. Durch BIM kann ein hohes Maß an Transparenz erreicht werden. Durch den Einsatz von BIM in Kombination mit GU bzw. TU wird auch der Wettbewerb unter den Bieter zusätzlich gefördert, da jeder der Bieter versucht die neueste Technologie und die beste bauprozessoptimierende Planung anbieten zu können. Auch hier wird ein hohes Maß an Vergabekonformität erreicht.

Jedoch muss ebenso wie bei der Integralen Planung darauf geachtet werden, dass KMU's aufgrund der hohen Kosten bei der Anschaffung der IT-Logistik oftmals ins Hintertreffen geraten. Dadurch könnte sich ein Verstoß gegen den Vergabegrundsatz des Diskriminierungsverbotes ergeben und das Zuschlagskriterium in der Folge als nicht zulässig erklärt werden.

6.4.3.6 Beispiele aus der Judikatur

Derzeit gibt es noch keinen Rechtsspruch, welches sich mit Building Information Modeling befasst, da es sich hierbei – ebenso wie bei der integralen Planung – noch um ein sehr junges Fachgebiet handelt.

6.4.3.7 Fazit

Da auch das Building Information Modeling – ebenso wie die Integrale Planung – noch in der Entwicklung ist, ist es ebenfalls in den nächsten Jahren noch nicht als Zuschlagskriterium geeignet. sollte jedoch beobachtet werden, da sich daraus viele Vorteile sowohl für AG als auch für die Bieter betreffend nachhaltiger Wertschöpfung ergeben. Zum einen erhöht sich die Transparenz und die Entscheidungssicherheit bezogen auf den Gesamtzusammenhang innerhalb des Projektes, woraus eine Effizienzsteigerung in der Vertragsabwicklung resultiert, andererseits ergibt sich für beide Vertragsparteien eine entscheidende Qualitätsverbesserung in der Planung und Ausführung.²⁴⁷

6.4.4 Qualitätssicherung und –management

Unter Qualitätsmanagement und Qualitätssicherung werden im Allgemeinen alle organisatorischen und technischen Maßnahmen zur Sicherstellung und Erlangung des gewünschten Qualitätsstandards verstanden. Diese Maßnahmen erfolgen prüfend, begleitend und vorbereitend.²⁴⁸

6.4.4.1 Umsetzung hinsichtlich partnerschaftlicher Vertragsabwicklung

Dieses Qualitätskriterium wird besonders bei öffentlichen Aufträgen im Bereich des konstruktiven Tiefbaus von der Österreichischen Forschungsgesellschaft Straße –

²⁴⁷ Vgl. RÜPPEL, U. (2007): Vernetzt-kooperative Planungsprozesse im Konstruktiven Ingenieurbau. S. 16f.

²⁴⁸ Vgl. VOIGT, K.-I. (2016): Qualitätssicherung. Gabler Wirtschaftslexikon.
<http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/57713/qualitaetssicherung-v5.html>. [Zugriff: 12.12.2016].

Schiene – Verkehr (FSV) empfohlen. Dabei können im Rahmen von echten (seitens des Bieters) oder unechten (seitens des AG) Bieterlücken bspw. Baustoffe festgelegt werden. Zur Überprüfung kann der Bauherr in der Folge vom potentiellen AN vor allem im Fall von Baustoffen sogenannte CE- oder ISO-Zertifizierungen verlangen.

Ebenso gut kann der AG ein sogenanntes Qualitätshandbuch von den einzelnen Bietern verlangen. Darin sind Qualitätskontrollen betreffend Materiallieferungen oder auch eine detaillierte Aufschlüsselung zur Organisationsstruktur der einzelnen Unternehmen oder ähnliche die Qualität betreffende Aspekte festgehalten.

Zudem ist zu beachten, dass es eine Vielzahl von qualitätsrelevanten Aspekten gibt, welche jedoch auch als einzelnes Zuschlagskriterium zur Anwendung kommen können. Dazu zählt bspw. die Beurteilung der Qualität des offerierten Produktes oder der Ausführung, aber auch die Einhaltung der vorgeschriebenen Standards (technische Richtlinien, Normen und andere fachspezifische Regelwerke).

Daher ist es für den Bauherrn von Vorteil, bereits in der Ausschreibung ein Organigramm der Baustellenorganisation und ein Konzept zur Erstellung, Umsetzung und Überwachung der Prüfpläne mit Angabe eines Qualitätsverantwortlichen sowie dessen Einsatz und Anwesenheit auf der Baustelle von den Bietern zu fordern.

6.4.4.2 Intention des öffentlichen AG

Die Kriterien zur Qualitätssicherung und des Qualitätsmanagements können als Zuschlagskriterien bewertet werden, da dies zu einer Erhöhung des Qualitätsstandards auf der gesamten Baustelle führt. Die auftragsspezifische Anpassung obliegt dem AG. Vor allem bei sensiblen Baustellen mit erhöhten Qualitäts- und Ausbaustandards ist eine

Anwendung dieses Kriterium ratsam. Der AG kann so einen Mehrwert des Projektes über den ausgeschriebenen Qualitätsstandard hinaus erreichen.²⁴⁹

6.4.4.3 Intention des Bieters

Die Intention des Bieters zur Einführung einer Qualitätssicherung bzw. eines Qualitätsmanagements (QMS) ergibt sich aus mehreren grundlegenden Punkten. Zum einen verkürzt sich durch die sachbezogene Entscheidungsfindung und die Prozessorientierung der Erstellungsprozess des Objektes, zum anderen entsteht durch die kontinuierliche Verbesserung bzgl. Bauabläufe, Bauprozessplanung und Produktqualität mittel- bis langfristig betrachtet eine nachhaltige Wertschöpfung für die Bieter. Als nachhaltige Wertschöpfung kann hier bspw. eine wiederholte Zusammenarbeit mit dem AG verstanden werden. Auch wird durch die kontinuierliche Verbesserung basierend auf dem QMS das Fehlerrisiko reduziert und somit die Effizienz in der Ausführung gesteigert.²⁵⁰

6.4.4.4 Gewichtung und Bewertungsmöglichkeiten

Die Bewertung des Zuschlagskriteriums „Qualitätsmanagement und Qualitätssicherung“ kann ebenso wie die bereits genannten Qualitätskriterien in einem mathematisch absoluten oder monetären Maßstab durchgeführt werden. Die Gewichtung kann auch hier bspw. mit 5 – 10 % festgelegt werden.

Das RVS-Merkblatt 10.02.12 legt auch hier ein Beispiel für ein Bewertungsverfahren vor. Die Bewertung kann basierend auf der Gewichtung der verschiedenen Subkriterien zueinander erfolgen. Je nach Bewertungsmethode – monetär oder absolut – erfolgt die

²⁴⁹ Vgl. SOZIALPARTNER-INITIATIVE "FAIRE VERGABEN SICHERN ARBEITSPLÄTZE!" (2016): Faire Vergaben. Bestbieterkatalog. S. 28. www.faire-vergaben.at/bestbieterkatalog. [Zugriff: 15.09.2016].

²⁵⁰ Vgl. TÜV AUSTRIA (2017): ISO 9001:2015 – Qualitätsmanagement. www.tuv.at/loesungen/life-training-certification/managementsystemzertifizierung/iso-90012015/. [Zugriff: 17.03.2017].

Bewertung auch hier in Geldeinheiten oder Punkten. Dabei legt der AG für die monetäre Bewertung einen Kostenfaktor von bspw. 10.000 € fest.

Bei der monetären Bewertung wird vor allem auf die Preisänderung in Bezug auf die Qualität je Subkriterium eingegangen. Dabei wird der Gesamtfaktor der Jurybewertung je Bieter mit dem Kostenfaktor des AG multipliziert.

$$\text{Preisänderung}_{\text{Qualität, Subkriterium X}} = \frac{\text{Gesamtfaktor Jurybewertung}_{\text{Bieter X}}}{100} * \text{Kostenfaktor AG}$$

Formel 7: Monetäre Bewertung Qualitätssicherung und Qualitätsmanagement ²⁵¹

Erfolgt eine Bewertung nach dem absoluten System, so wird eine Punktzahl bzgl. des Verhältnisses von Referenzpreis zum bewerteten Gesamtpreis des zu bewertenden Bieters berechnet, welches anschließend mit der angesetzten Gewichtung multipliziert wird.

$$\text{Punkte}_{\text{Qualität, Subkriterium X}} = \frac{\text{Gesamtfaktor Jurybewertung}_{\text{Bieter X}}}{100} * \text{Gewichtung}$$

Formel 8: Absolute Bewertung Qualitätssicherung und Qualitätsmanagement ²⁵²

Die Jurybewertung muss je Subkriterium zwingend getrennt und unabhängig voneinander erfolgen. Dazu kann zum Beispiel eine sogenannte Bewertungsmatrix oder ein vom AG vorgefertigter Bewertungsbogen verwendet werden. Nachfolgende Tabelle soll veranschaulichen, wie eine solche Bewertung der einzelnen Subkriterien erfolgen kann. Im Zuge der Tabelle wird zudem ein kleines Rechenbeispiel erprobt, um den Zusammenhang zu verdeutlichen.

²⁵¹ Vgl. FSV (2008): RVS-Merkblatt 10.02.12. Technische Vertragsbedingungen. Zuschlagskriterien für Bauaufträge - Brücken- und Tunnelbau. S. 18.

²⁵² Vgl. Ebd. S. 18.

Tabelle 4: Zusammenstellung der einzelnen Jurorenbewertung²⁵³

Subkriterium „X“	Juror A	Juror B	Juror C	Juror D	Gesamtfaktor „X“
Bieter A	80 %	60 %	75 %	85 %	75 %
Bieter B	60 %	70 %	70 %	80 %	70 %
Bieter C	70 %	50 %	80 %	60 %	65 %

Das weitere Vorgehen ergibt sich wie folgt:

$$\text{Punkte}_{\text{Qualität, Subkriterium X}} = \frac{\text{Gesamtfaktor Jurybewertung}_{\text{Bieter X}}}{100} * \text{Gewichtung}$$

$$\text{Punkte}_{\text{Bieter A}} = \frac{75}{100} * 5\% = 3.75\% = 3.75 \text{ Punkte von 5 möglichen Punkten}$$

$$\text{Punkte}_{\text{Bieter B}} = \frac{70}{100} * 5\% = 3.50\% = 3.5 \text{ Punkte von 5 möglichen Punkten}$$

$$\text{Punkte}_{\text{Bieter C}} = \frac{65}{100} * 5\% = 3.25\% = 3.25 \text{ Punkte von 5 möglichen Punkten}$$

Bei der Auswertung des Qualitätskriteriums hat abschließend eine Zusammenführung der einzelnen Subkriterien mittels Addition der einzelnen Gesamtfaktoren zu erfolgen. Anhand dieser Gesamtbewertung der Jurybewertung kann eine qualitative Aussage über die erreichte Punktzahl der einzelnen Bieter treffen.

Die monetäre Bewertung kann anhand des gleichen Schemas erfolgen, jedoch erfolgt abschließend eine Multiplikation mit dem zu Beginn festgesetzten Kostenfaktor für den AG.

6.4.4.5 Vergaberechtliche Konformität

Zur Sicherung der Transparenz dieses Zuschlagskriterium ist es dienlich, dieses in Subkriterien zu unterteilen. Dabei muss darauf geachtet werden, dass die Gewichtung der Subkriterien untereinander eindeutig festlegt wird.

²⁵³ Vgl. FSV (2008): RVS-Merkblatt 10.02.12. Technische Vertragsbedingungen. Zuschlagskriterien für Bauaufträge - Brücken- und Tunnelbau. S. 19.

Abschließend lässt sich festhalten, dass das Zuschlagskriterium der Qualitätssicherung und des -managements weder dem Vergabegrundsatz des Diskriminierungsverbotes widerspricht, noch verhindert es einen freien und lautereren Wettbewerb. Dieser kann durch eine optimierte Qualitätssicherung und -managements sogar gefördert werden, da die einzelnen Bieter aufgrund von echten Bieterlücken Alternativen zu den vorgesehenen Materialien vorschlagen können.

6.4.4.6 Beispiele aus der Judikatur

Das Bundesverwaltungsgericht (BVwG) beschäftigt sich in seinem Entscheidungsspruch vom 25.07.2014 mit der Verwendung von „Qualitätssicherung“ als Zuschlagskriterium.

In der Darstellung des Sachverhaltes wird die Gewichtung mit 5 % angegeben. Vornehmlich wird von Seiten der Antragstellerin die Anfechtung der Ausschreibung damit begründet, dass eine Begrenzung der Transportweite von Asphalt auf 80 km nicht zulässig sei, da dies eine Diskriminierung von Bietern darstelle, welche nicht auf ein Asphaltmischwerk in einem Radius von 80 km um die Baustelle zurückgreifen können.²⁵⁴

Das BVwG verweist in seinem Entscheidungsspruch auf das RVS-Merkblatt 08.16.01, in welchem nachzulesen ist:

„Um Qualitätseinbußen (Entmischen, Verhärten, unzulässige Abkühlung usw.) unter üblichen Transportbedingungen zu vermeiden, ist die Transportweite von Asphaltmischanlage bis zur Einbaustelle mit 80 Kilometer begrenzt.“²⁵⁵

²⁵⁴ BVwG (2014): B106 Mölltalstraße, Kilometer 2,86, Bauwerksbezeichnung: Darbtorgrabenbrücke KS 106.009. W138 2008703-2/14E. Wien. S. 2.

²⁵⁵ Ebd. S. 4.

Folglich entspricht eine sogenannte Transportweitenregelung dem anerkannten und bekannten Stand der Technik und ist zur Qualitätssicherung des einzubauenden Asphalts als zulässiges Qualitätskriterium zu werten.

„Die Transportweitenregelung der gegenständlichen Ausschreibung [entspricht somit] dem anerkannten Stand der Technik im Sinne der geforderten Asphaltqualität. Der Auftraggeber [kann] bei der Wahl der Zuschlagskriterien prinzipiell frei agieren bzw. [verfügt der AG] über einen sehr weiten Ermessensspielraum. Es [kann folglich] durchaus Kriterien geben, die sich zunächst auf das Unternehmen des Bieters beziehen, dennoch zur Ermittlung des wirtschaftlich[] günstigsten Angebotes dienen [...], indem sie die unterschiedliche Qualität der zu erbringenden Dienstleistungen überhaupt nachprüfbar mache[n].“²⁵⁶

Zudem besagt Punkt 4.6 Transport des RVS-Merkblatts, dass das Transportgut während der Fahrt vor Witterungseinflüssen und anderen Einflüssen mit negativen Auswirkungen auf die Qualität des Gutes zu schützen sei.²⁵⁷

Das BVwG hat das Zuschlagskriterium der „Qualitätssicherung“ in diesem Urteil für zulässig erklärt.

6.4.4.7 Fazit

Es ist definitiv als sinnvoll zu erachten, die Qualitätssicherung und das Qualitätsmanagement als Zuschlagskriterium anzuwenden. Dadurch wird einerseits ein Mehrwert des Bauprojektes und der Investition des AG erreicht, als auch eine

²⁵⁶ BVwG (2014): B106 Mölltalstraße, Kilometer 2,86, Bauwerksbezeichnung: Darborgrabenbrücke KS 106.009, Rz. W138 2008703-2/14E. Wien. S.5.

²⁵⁷ Vgl. Ebd. S. 4.

Qualitätssteigerung in der Ausführung, welche sich in der Folge wiederum auf die Erhaltung und Möglichkeiten der Umnutzung widerspiegelt, erzielt werden.

Jedoch muss darauf geachtet werden, dass bspw. bei der Anwendung der Transportweitenregelung als Zuschlagskriterium nicht nur die Transportstrecke ausschlaggebend ist. Bei einem Materialtransport über die Autobahn kann dieser zum Beispiel schneller erfolgen, als über die gleiche Distanz auf einer Landstraße. Diesem Aspekt muss in der Bewertung Rechnung getragen werden, da nicht nur die Transportweite, sondern auch die Transportzeit einen maßgeblichen Einfluss auf die Qualität des Materials haben kann.

6.4.5 Integrale Planung

Bei der integralen Planung handelt es sich um eine fachübergreifende, interdisziplinäre Zusammenarbeit der am Planungsprozess beteiligten Fachdisziplinen – Architektur, Tragwerksplanung und Bauleitung. Dadurch können komplexe Bauprojekte zeit- und ressourceneffektiv realisiert werden.²⁵⁸

6.4.5.1 Umsetzung hinsichtlich partnerschaftlicher Vertragsabwicklung

Die Integrale Planung kann disziplinübergreifend auch als ein effizientes IT-Logistiknetzwerk innerhalb der Projektstruktur angenommen werden. Vor allem die Kooperation zwischen allen beteiligten Personen bzw. Vertragspartnern ist entscheidend. Als Grundlage dient hier ein gemeinsames Grundverständnis der innervertraglichen Abhängigkeiten und Schnittstellenproblematiken, die sich aus dem Vertrag ergeben. Eine partnerschaftliche Vertragsabwicklung beeinflusst vor allem die Wertschöpfungsstrategie der Vertragsparteien in der Ausführungsphase.²⁵⁹

²⁵⁸ Vgl. KIT (2013): Integrative Planung. Planungsmethodik. <http://blm.ieb.kit.edu/149.php>. [Zugriff: 23.02.2017].

²⁵⁹ Vgl. SCHULTE, C. (2013): Logistik - Wege zur Optimierung der Supply Chain. Verlag Franz Vahlen München. S. 530f.

Die Zusammenarbeit, Koordination und Zusammensetzung von sogenannten logistischen Netzwerken hat einen zentralen Stellenwert in der Modellierung der gemeinsamen Geschäftsbeziehung der Parteien. Durch die frühzeitige Zusammenarbeit der Vertragsparteien kann bereits früh ein fundiertes Wissen und Verständnis gegenüber der Gegenseite entwickelt werden. Daraus ist in der Folge wiederum eine strukturierte Bestandaufnahme innerhalb der Projektierung und der Organisation möglich. Insbesondere am Anfang einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit kann durch die integrale Planung eine grobe Netzwerkanalyse auf beiden Seiten durchgeführt werden und etwaige Defizite beseitigt werden, um mögliche Konfliktpotentiale zu vermeiden bzw. zu verringern.²⁶⁰

6.4.5.2 Intention des öffentlichen AG

Die integrale Planung verbindet wirtschaftliche Aspekte sowohl mit sozialen als auch mit ökologischen Kriterien. Die projektinterne Kommunikation verkürzt sich, Pläne können von mehreren Seiten und unabhängig voneinander bearbeitet werden. Dadurch kann bei einem erfahrenen Projektteam ein nennenswerter Vorteil im Fortschritt und bei der Anpassung des Projektes bei anfallenden Änderungen erreicht werden. Alle Projektphasen von der Planung, dem Betrieb und der Endphase/Abbruch des Projektes können abgedeckt werden.²⁶¹

Für den AG ergibt sich hieraus zudem ein Überblick über die firmeninternen Strukturen und Planungsabläufe. Der Bewertung können folgende Kriterien unterliegen:

²⁶⁰ Vgl. SCHULTE, C. (2013): Logistik - Wege zur Optimierung der Supply Chain. Verlag Franz Vahlen München. S. 530f.

²⁶¹ Vgl. KIT (2013): Integrative Planung. Planungsmethodik. <http://blm.ieb.kit.edu/149.php>. [Zugriff: 23.02.2017].

- Kommunikation im Unternehmen,
- Struktur der Bauablaufplanung,
- Fachliche Kompetenz der einzelnen Spezialisten,
- Effizienz des Bauablaufs aufgrund optimierter Planungsprozesse.²⁶²

6.4.5.3 Intention des Bieters

Die Integrale Planung erlaubt den Bietern auf der Ebene der Bauleitung frühzeitig in das Projekt einzugreifen und so an der Optimierung der Bauablaufplanung maßgeblich mitzuwirken. Durch die Bauablaufoptimierung seitens des Bieters, entsteht so eine mögliche Verkürzung der Bauzeit, wodurch sich der Bieter hohe Kosten für die Miete von Maschinen sparen kann.²⁶³

Auch ergibt sich zwischen AG und Bieter eine geschäftliche Wechselbeziehung und stärkt die Kommunikation und die Vertrauensbasis für den weiteren Verlauf des Projektes.

6.4.5.4 Gewichtung und Bewertungsmöglichkeiten

Von einer Bewertung des Zuschlagskriteriums „Integrale Planung“ durch die mathematische bzw. monetäre Bewertungsmethode, wird definitiv abgeraten. Eine kommissionelle Bewertung erscheint hier sinnvoller. Die Gewichtung kann auch hier bspw. mit 5 – 10 % festgelegt werden.

Die im RVS-Merkblatt 10.02.12 vorgestellten Bewertungsmethoden können hier nicht sinnvoll umgesetzt werden, da die Integrale Planung ein Bestandteil der geistigen Planungsdienstleistung ist und somit der dadurch entstehende Mehrwert in der Ausschreibung noch nicht eindeutig definiert werden kann. Die Bewertung erfolgt aus diesem Grund kommissionell in Form einer kurzen schriftlichen Stellungnahme oder in

²⁶² Vgl. KIT (2013): Integrative Planung. Planungsmethodik. <http://blm.ieb.kit.edu/149.php>. [Zugriff: 23.02.2017].

²⁶³ Vgl. Ebd.

Prozentpunkten durch eine unabhängige fachkundige Jury. Der AG kann hierfür bspw. Referenzprojekte anfordern, bei denen die Integrale Planung eingesetzt wurde.

6.4.5.5 Vergaberechtliche Konformität

Der Integralen Planung kann definitiv das Attribut der Vergabekonformität zugeschrieben werden. Durch den Einsatz der Integralen Planung in der Projektierungs- und in der anschließenden Ausschreibungsphase besteht ein großes Maß an Transparenz für alle Bieter. Zudem wird der Wettbewerb gefördert, da die Bieter mittels Eigeninitiative einen gewissen Einfluss auf das Projekt bzgl. Bauabläufe und Materialwahl nehmen können, da die Integrale Planung die Umsetzung von Projektänderungen begünstigt.

Jedoch erfordert der Einsatz der Integralen Planung einen hohen Standard an Technologie, die vor allem in KMU's aufgrund der hohen Kosten oftmals nicht vorhanden ist. Dadurch könnte sich ein Verstoß gegen den Vergabegrundsatz des Diskriminierungsverbotes ergeben und das Zuschlagskriterium als nicht zulässig erklärt werden.

6.4.5.6 Beispiel aus der Judikatur

Derzeit gibt es noch keinen Rechtsspruch, welches sich mit der integralen Planung befasst, da es sich bei der integralen Planung noch um ein sehr junges Themengebiet innerhalb der Projektentwicklung handelt.

6.4.5.7 Fazit

Da die Integrale Planung als IT- und Logistiknetzwerk innerhalb des Planungsprozesses in der Baubranche noch in der Entwicklung ist, ist es in den nächsten Jahren noch nicht als Zuschlagskriterium geeignet, sollte jedoch beobachtet werden, da sich daraus viele

Vorteile sowohl für AG als auch für die Bieter betreffend nachhaltiger Wertschöpfung ergeben.

Der Einsatz der Integralen Planung als Zuschlagskriterium ist vor allem bei Großprojekten und einem Einsatz von GU bzw. TU sinnvoll, da die Integrale Planung wie oben besprochen ein planungstechnisches Logistikinstrument darstellt.

6.4.6 Verfügbare Ressourcen vor Ort

Bei verfügbaren Ressourcen vor Ort kann es sich zum einen um den Personaleinsatz oder zum anderen um den materiellen beziehungsweise maschinellen Einsatz des AN auf der Baustelle handeln.

6.4.6.1 Umsetzung hinsichtlich partnerschaftlicher Vertragsabwicklung

Neben der Baukosten- und Terminplanung nimmt die Ressourcenplanung – ebenso wie das Qualitätsmanagement – eine wichtige Rolle ein. Eine ausgefeilte Planung von einsetzbaren Ressourcen suggeriert dem Bauherrn eine ausreichende Leistungsfähigkeit und kann sich rückwirkend in einer optimierten Terminplanung niederschlagen.²⁶⁴

Der AG kann hier bei anspruchsvollen Leistungen, durch welche bspw. die Anzahl der Facharbeiter maßgeblich beeinflusst wird, entsprechende Nachweise des Bieters in der Ausschreibung verlangen. Dadurch entsteht ein projektspezifisches Zuschlagskriterium, welches an die verschiedenen Stufen der Leistungserbringung angepasst werden kann.

6.4.6.2 Intention des öffentlichen AG

Eine gut durchdachte Ressourcenauslastung und Verteilung der Ressourcen auf die Projekte ist eine sehr umfassende und anspruchsvolle Angelegenheit. Viel organisatorisches Feingefühl wird dabei vom potentiellen AN verlangt, da sich die

²⁶⁴ Vgl. SOZIALPARTNER-INITIATIVE "FAIRE VERGABEN SICHERN ARBEITSPLÄTZE!" (2016): Faire Vergaben. Bestbieterkatalog. S. 32. www.faire-vergaben.at/bestbieterkatalog. [Zugriff: 15.09.2016].

Anzahl von Facharbeitern auf der Baustelle über den gesamten Zeitraum der Bauausführung auf die Qualität der Leistungserbringung auswirken kann. Dies kann mit Hilfe von geeigneten Planungstools erfolgen, womit die verschiedenen Prozesse abgebildet werden können. Eine wirklichkeitsgetreue Abbildung der ablaufenden Prozesse innerhalb des Bauablaufs bietet dem AG eine effektive Methode zur Kontrolle der eingesetzten Ressourcen und Kostensteuerung einzelner Organisationseinheiten.²⁶⁵

6.4.6.3 Intention des Bieters

Verlangt er AG mit dem Abgeben einer Offerte die Offenlegung der Ressourcenplanung der einzelnen Bieter, so ergibt sich für die Bieter einer genauen Betrachtung seiner dafür benötigten Ressourcen für die Vertragsabwicklung. Durch eine genaue Planung kann der Bieter so Konflikte mit dem AG und Verzögerungen im Bauablauf weitestgehend vorbeugen.

Langfristig betrachtet kann der gesamte Lebenszyklus des Bauprojektes und der daraus resultierenden Umgestaltung, die durch das Projekt entstehen oder geschaffen werden sollen, beeinflusst werden. Außerdem kann so die Auslastung und Amortisation von Material und Geräten bestimmt werden. Dies bietet einen weiteren wirtschaftlichen Vorteil für den Bieter. Durch eine gezielte Personalplanung können zudem Standzeiten und die Auslastung des produktiven Personals bestimmt werden.²⁶⁶

Wird die Langfristigkeit in der Ressourcenplanung außer Acht gelassen kann dies zu immensen Folgekosten führen, welche oftmals vom Bieter zu tragen sind, da diese auf einer Fehlkalkulation seinerseits beruhen. Dies kann zu einem potentiellen Konflikt führen, da der Bieter – entgegen des Partnerschaftsgedankens – während der

²⁶⁵ Lt. FRACH, E. (2016): Gespräch über Zuschlagskriterien hinsichtlich partnerschaftlicher Vertragsabwicklung. Chefbauleitung Ausbau Nordumfahrung Zürich Los 4. 14.12.2016.

²⁶⁶ Lt. FREI, S. (2017): Gespräch über die Intention von Bietern bei der Anwendung von Zuschlagskriterien im Bestbieterverfahren hinsichtlich partnerschaftlicher Vertragsabwicklung. Zürich.

Vertragsabwicklung versuchen wird bzw. könnte, seine Fehlkalkulation durch das Stellen von Nachträgen einzufordern.

6.4.6.4 Gewichtung und Bewertungsmöglichkeiten

Die Anzahl der eingesetzten personellen Ressourcen kann sich z. B. aus der im Unternehmen des Bieters bzw. in der Bietergemeinschaft beschäftigten Facharbeiter im direkten Verhältnis zur Gesamtheit aller produktiven Angestellten ergeben. Dem AG steht es frei, Facharbeiter von Subunternehmerfirmen bei diesem Kriterium ein- oder gegebenenfalls auszuschließen. Den zulässigen Umfang des Subunternehmereinsatzes und der damit verbundene Aufwand der Prüfung und Dokumentation können dem AN übertragen werden.

Die Bewertung des Zuschlagskriteriums „Verfügbare Ressourcen vor Ort“ sollte in einem mathematisch absoluten Maßstab durchgeführt werden. Die Gewichtung kann bspw. mit 5 – 10 % festgelegt werden.

Das RVS-Merkblatt 10.02.12 sieht für dieses Kriterium kein Bewertungsschema vor, jedoch kann anhand von Leistungseinheiten (LE) eine absolute Bewertung vorgenommen werden. Die Leistungseinheit bei der Ressourcenplanung kann bspw. – wie oben erwähnt – durch die Anzahl der vorhandenen Facharbeiter im Unternehmen des Bieters angegeben werden. Die Bewertung kann in diesem Fall in Punkten erfolgen.

$$\pm 1 \text{ LE} = \pm 0,1 \text{ Punkte}$$

Formel 9: Einteilung der LE

Erfolgt eine Bewertung nach dem absoluten System, so wird eine Punktzahl bzgl. der Abweichung berechnet. Dabei wird das Verhältnis von Facharbeitern im Unternehmen des Bieters zur Anzahl des produktiven Personals berechnet, welches anschließend mit der angesetzten Gewichtung multipliziert wird.

$$\text{vorhandene Facharbeiter}_{\text{Bieter X}} = \left(\frac{\text{Facharbeiter}_{\text{Bieter X}}}{\text{produktives Personal}_{\text{Bieter X}}} \right) * \text{Gewichtung}$$

Formel 10: Absolute Bewertung Baukosten- und Terminplanung²⁶⁷

So erreicht man ein eindeutiges Ergebnis bei der Auswertung des Zuschlagskriteriums. Daraus kann geschlussfolgert werden, dass die vorliegende Bewertungsmethode ein absolut greifbares Ergebnis liefert, welches für keine Missverständnisse seitens der Bieter sorgt.

6.4.6.5 Vergaberechtliche Konformität

Vergaberechtlich lässt sich zu diesem Zuschlagskriterium sagen, dass es den Vergabegrundsätzen nicht widerspricht und einen eindeutigen Projektbezug aufweist.²⁶⁸ Somit ist die Verwendung dieses Zuschlagskriteriums zulässig.

6.4.6.6 Beispiel aus der Judikatur

Derzeit gibt es noch keinen Rechtsspruch, welches sich mit der Ressourcenplanung befasst.

6.4.6.7 Fazit

Die Autorin dieser Diplomarbeit schlussfolgert aus den oben diskutierten Punkten, dass die Aufnahme der Ressourcenplanung in einen Maßnahmenkatalog für Zuschlagskriterien, welcher die Verwendung des Bestbieterverfahrens bei der Vergabe öffentlicher Aufträge deutlich vereinfachen würde, durchaus sinnvoll ist.

Durch eine gutüberlegte Ressourcenplanung, entsteht für beide Parteien eine Effizienzsteigerung wodurch eine nachhaltige Kostenreduktion erwirkt werden kann. Zudem kann durch eine Offenlegung der Ressourcenplanung auch zu einer Optimierung

²⁶⁷ Vgl. FSV (2008): RVS-Merkblatt 10.02.12. Technische Vertragsbedingungen. Zuschlagskriterien für Bauaufträge - Brücken- und Tunnelbau. S. 14.

²⁶⁸ Vgl- Kapitel 2.2.

des Bauablaufs und einer Kostenreduktion führen, was für beide Vertragsparteien von Vorteil ist.

6.4.7 Qualifikation des Schlüsselpersonals

Als Schlüsselpersonal werden vor allem Angestellte mit einer tragenden Funktion innerhalb der Unternehmung und dem Verlauf des Projektes bezeichnet. Dabei handelt es sich in erster Linie um Bauleiter, Poliere und Vorarbeiter.

6.4.7.1 Umsetzung hinsichtlich partnerschaftlicher Vertragsabwicklung

Der AG kann mit Hilfe verschiedener Unterkriterien die Qualifikation des Schlüsselpersonals überprüfen. Darunter fallen bspw. Referenzobjekte, der Personalentwicklungsstand und die Berufserfahrung/Ausbildung des Personals.

- Qualifikation bezogen auf Referenzprojekte:

Bei anspruchsvollen Leistungen, bei denen die Ausführungsqualität maßgeblich durch die Qualifikation des Schlüsselpersonals beeinflusst wird, kann ebendiese durch entsprechende Nachweise des Bieters optimiert und somit auch „*die Qualität der Leistungserbringung*“²⁶⁹ gewährleistet und verbessert werden.

Die fachlichen Qualifikationen des Schlüsselpersonals (z.B. Bauleiter, Obermonteur und Vorarbeiter) können im Hinblick auf bereits gesammelte Erfahrung bei vergleichbaren Projekten überprüft werden. Dazu kann der AG bis zu drei Referenzobjekte als Nachweis verlangen, welche bei der Angebotsprüfung bewertet werden. Auch kann eine Überprüfung der Referenzprojekte bezogen auf das abgewickelte Gesamtprojektvolumen erfolgen. Wie bei jedem Zuschlagskriterium muss überprüft werden, ob eine Eignung für

²⁶⁹ Vgl. SOZIALPARTNER-INITIATIVE "FAIRE VERGABEN SICHERN ARBEITSPLÄTZE!" (2016): Faire Vergaben. Bestbieterkatalog. S. 16. www.faire-vergaben.at/bestbieterkatalog. [Zugriff: 15.09.2016].

den ausgeschriebenen Projektgegenstand gegeben ist und ein direkter Bezug zur Leistung und dem Projekt vorhanden ist.²⁷⁰

Referenzen können vor allem dann als Zuschlagskriterien verwendet werden, wenn dadurch die Beurteilung der Angebotsqualität begünstigt wird und der AG dadurch nachweislich nicht wiederholt die technische Leistungsfähigkeit – welche bereits in den Eignungskriterien überprüft wurde – abklärt.²⁷¹

- Qualifikation bezogen auf Personalentwicklung:

Ebenso wie bei der Qualifikation basierend auf Referenzobjekten kann der AG bei anspruchsvollen Leistungen, welche maßgeblich durch die Qualifikation des Schlüsselpersonals beeinflusst werden, entsprechende Nachweise des Bieters einfordern, um die Qualität der Leistung zu optimieren und zu verbessern. Die fachliche Qualifikation des Schlüsselpersonals (z.B. Bauleiter, Obermonteur und Vorarbeiter) können aus diesem Grund auch auf ihre absolvierten Personalentwicklungs- bzw. Schulungsmaßnahmen überprüft werden.²⁷²

- Qualifikation bezogen auf Berufserfahrung und Ausbildung:

Abschließend können bei der Überprüfung der Qualifikation des Schlüsselpersonals auch Nachweise der Ausbildung (Fachgebiet, höchste abgeschlossene Ausbildung) und der Berufserfahrung (Arbeitsjahre) abgefragt und bewertet werden. Dies kann bspw. durch Abfragen von Abschlusszeugnissen erfolgen.²⁷³

²⁷⁰ Vgl. EuGH (2002): Concordia Bus Finland. Rs C-513/99. Luxemburg. S. I-7274.

²⁷¹ Vgl. Ebd. S. I-7213.

²⁷² Vgl. SOZIALPARTNER-INITIATIVE "FAIRE VERGABEN SICHERN ARBEITSPLÄTZE!" (2016): Faire Vergaben. Bestbieterkatalog. S. 22. www.faire-vergaben.at/bestbieterkatalog. [Zugriff: 15.09.2016].

²⁷³ Vgl. Ebd. S. 20.

6.4.7.2 Intention des öffentlichen AG

Die Qualifikation des Schlüsselpersonals wirkt sich über den gesamten Projektverlauf in verschiedenen Arten auf die Leistungserbringung aus. Darunter fallen z.B. die Qualität der Ausführung und die Leistungsfähigkeit des Personals. Jedoch muss darauf geachtet werden, dass hier der Detaillierungsgrad des Zuschlagskriteriums hochgehalten wird. Je nach Anwendungsbezug (Referenzprojekte, Personalentwicklung oder Berufserfahrung und Ausbildung) muss spezifisch auf die einzelnen Punkte eingegangen werden, welche für eine positive Wertung des Kriteriums von Nöten sind.²⁷⁴

Dem AG bietet sich so die Möglichkeit, einen hohen Qualitätsstandard für sein Bauprojekt aufgrund der qualifizierten Ausführung durch Fachpersonal zu erhalten. Auch durch die Überprüfung des administrativen Personals der Bieter – Bauleiter, Baustellenkoordinator etc. – ergibt sich je nach Erfahrung und Qualifikation der einzelnen Schlüsselpersonen sowohl ein qualitativer als auch ein wirtschaftlicher Vorteil für den AG.

6.4.7.3 Intention des Bieters

Durch gut ausgebildetes und hoch qualifiziertes Personal ergibt sich für den Bieter ein Vorteil gegenüber seinen Mitbietern. Durch ihre Schlüsselqualifikationen bieten die Referenzpersonen dem Bieter zudem die Möglichkeit neben der Erfahrung ein hohes Maß an Innovation, beruhend auf Erkenntnissen aus vorangegangenen Projekten, einzubringen.²⁷⁵

²⁷⁴ Vgl. SOZIALPARTNER-INITIATIVE "FAIRE VERGABEN SICHERN ARBEITSPLÄTZE!" (2016): Faire Vergaben. Bestbieterkatalog. S. 16ff. www.faire-vergaben.at/bestbieterkatalog. [Zugriff: 15.09.2016].

²⁷⁵ Lt. FREI, S. (2017): Gespräch über die Intention von Bieter bei der Anwendung von Zuschlagskriterien im Bestbieterverfahren hinsichtlich partnerschaftlicher Vertragsabwicklung. Zürich.

6.4.7.4 Gewichtung und Bewertungsmöglichkeiten

Das Schlüsselpersonal, welches von den einzelnen Bietern angeführt wird, kann von AG mittels sogenannter Hearings bzw. Interviews mit den jeweiligen Personen durchgeführt überprüft werden. Hearings sind eine weitverbreitete Option die Qualifikation der Schlüsselpersonen direkt zu prüfen.²⁷⁶

Bei Hearings werden den Schlüsselpersonen in einem bestimmten Zeitraum im Voraus festgelegte Fragen gestellt, welchen von diesen fachgerecht beantwortet werden müssen. Die Problematik, die sich hieraus ergibt, ist vor allem die Bewertung der Hearings. Oftmals können bei ausführlicher Beantwortung nicht alle Fragen innerhalb des zeitlichen Rahmens beantwortet werden. Die Bewertung erfolgt dann anhand der erhaltenen Antworten. Dies kann jedoch zu Konflikten führen, da bspw. nicht alle Teilnehmer dieselbe Anzahl an Fragen in der selben Zeit beantworten können.²⁷⁷

So kann es vorkommen, dass der Polier der Firma „X“ innerhalb von 30 min alle 10 Fragen beantworten kann, der Polier der Firma „Y“ jedoch nur 8. Daraus ergibt sich ein Ungleichgewicht bei der Bewertung, da die beiden Poliere hier kein äquivalentes Ergebnis in der Befragung liefern konnten und der Polier von Firma „Y“ 2 Fragen weniger beantwortet hat als der Polier von Firma „X“. So kann kein direkter Vergleich der Qualifikation erfolgen. Besser wäre es hier einen Fragenkatalog mit zehn Fragen vorzufertigen und ungeachtet der benötigten Zeit die Schlüsselpersonen zu überprüfen, um vergleichbare Ergebnisse zu erhalten.²⁷⁸

Der Entscheid, welcher Bieter das besser qualifizierte Schlüsselpersonal zur Verfügung stellen kann, kann dadurch weitaus besser getroffen werden. Der Entscheid erfolgt hier

²⁷⁶ Vgl. VwGH (2011): Entscheidungstext vom 22.06.2011. VwSlg 18160 A/2011, 2011/04/0011.

²⁷⁷ Vgl. LVwG TIROL (2015): Baumeisterarbeiten Neubau Sozialzentrum Gemeinde X. LVwG-2015/S1/2310-5.

²⁷⁸ Vgl. Ebd.

am besten durch eine kommissionelle Auswertung der einzelnen Hearings und wird den Bietern in einer ausführlichen und unmissverständlichen Stellungnahme überbracht.

Als Gewichtung können bei diesem Zuschlagskriterium auf Grund der Wichtigkeit für die Ausführungsqualität ca. 10 – 20 % angesetzt werden.

6.4.7.5 Vergaberechtliche Konformität

Die Verwendung der Überprüfung der Qualifikation des Schlüsselpersonals als Zuschlagskriterium entspricht den Vergabegrundsätzen, welche bereits in 2.2 besprochen wurden. Es bietet die notwendige Transparenz und der freie und lautere Wettbewerb durch Anführen verschiedener Personen als Schlüsselfiguren im Bauablauf wird gefördert und auch gegen das Diskriminierungsverbot wird nicht verstoßen.

Generell ist die Zulässigkeit dieses Kriteriums gegeben. Sofern die projektebezogene Qualität und nicht nur langjährige Berufserfahrungen bewertet werden. Da es sonst zu einer rechtswidrigen Doppelverwendung des Kriteriums kommen kann.

Auch muss zwingend darauf geachtet werden, dass bei Verwendung dieses Zuschlagskriteriums nicht fälschlicherweise der Verdacht entsteht, dass die Vergabe nach Sympathie der Bewertungsjury zu gewissen Schlüsselpersonen erfolgt. Aus diesem Grund muss strikt geregelt werden, dass die Durchführung und die Auswertung der Interviews von unterschiedlichen fachlich und technisch gut ausgebildeten Personen ausgeführt werden.

6.4.7.6 Beispiel aus der Judikatur

Zum Zuschlagskriterium zur Überprüfung der „Qualifikation des Schlüsselpersonal“ liegen der Autorin derzeit zwei aktuelle Entscheidungen aus Österreich vor. Diese werden nachfolgend in Kürze erläutert.

LVwG Tirol 7. 1. 2015, LVwG-2015/S1/2310-5

Das LVwG Tirol erklärte das Zuschlagskriterium „Qualifikation des Schlüsselpersonal“ in seinem Urteil vom 07.01.2015 für unzulässig. In der Ausschreibung war für das Fachgespräch bzw. Hearing festgelegt worden, dass *„jedem Bieter in einer halben Stunde zehn Fragen gestellt werden sollten“*²⁷⁹. Fragen, welche in dieser Zeit nicht beantwortet werden konnten, wurden in der Bewertung nicht berücksichtigt. Durch diese Unschärfe in der Differenzierung, war eine Bewertung, die einen objektiven Vergleich zwischen den Bietern zugelassen hätte, nicht möglich. Diese Art der Durchführung ist gemäß LVwG Tirol nicht zulässig.

Prinzipiell wurde das Zuschlagskriterium nicht für ungeeignet erachtet, lediglich die Durchführung der Bewertung. Diese Aussage stützt sich auf die Entscheidung des BVwG vom 26. 3. 2015.²⁸⁰

BVwG 27.02.2014, W134 2000169-1

Auch das BVwG befasst sich in seinem Entscheid vom 27.02.2014 mit der Zulässigkeit der „Qualifikation des Schlüsselpersonals“ als Zuschlagskriterium. Auch hier wird die Durchführung der Fachgespräche als diskriminierend angefochten, da die Bewertung der Fachgespräche *„zu einem erheblichen Teil unsachlich erfolgt sei“*²⁸¹.

Das Gericht entschied jedoch im Gegensatz zum LVwG Tirol, dass die Bewertung *„plausibel und nachvollziehbar [sei] und [würde] sich im Rahmen des Ermessensspielraums [bewegen] welcher der Jury zusteht, da sie die Qualitätsunterschiede zwischen den Angeboten aufzuzeigen hat. Eine*

²⁷⁹ Vgl. LVwG TIROL (2015): Baumeisterarbeiten Neubau Sozialzentrum Gemeinde X. LVwG-2015/S1/2310-5.

²⁸⁰ Vgl. BVwG (2015): Sanierung der Altlast N 6 Aluminiumschlackendeponie. W187 2017416-2/26E.

²⁸¹ BVwG (2014): Projektsteuerung für die Sanierung des Medienstandorts Königberg unter Beachtung der Auflagen des Denkmalschutzes. W134 2000169-1. S. 2.

*Ausschreibungswidrigkeit oder mangelnde Plausibilität oder Nachvollziehbarkeit kann nicht festgestellt werden*²⁸². Aus diesem Grund wurde der Antrag abgewiesen.

BVA 31.01.2006, 04N-119/05-30

In einem Bescheid von 31.01.2006 entschied das Bundesvergabeamt im Fall des Vergabeverfahrens "Örtliche Bauaufsicht und Baustellenkoordination gemäß BauKG betreffend den Zubau und die Sanierung des Haupthauses der AK-Wien", den Zuschlag des AG aufgrund einer Doppelverwendung von Kriterien und einer nachträglichen nicht bekanntgegebenen Änderung der Subkriterien für nichtig zu erklären.²⁸³

Hauptgegenstand war die Beurteilung des Zuschlagskriteriums „Personaleinsatz“, welches in zwei Subkriterien unterteilt worden war. Bei der Unterteilung handelte es sich um die Beurteilung der Referenzen und besonderen Kenntnisse des Personals, welches in der Ausführung zum Einsatz kommen sollte. Die Problematik ergab sich hieraus in einer Überschneidung mit einem anderen Zuschlagskriterium, welches ebenfalls mit „Besondere Kenntnisse Personal“ bezeichnet wurde. Auch die angewandte Bewertungsmethode und die maximal erreichbare Punktzahl waren identisch. Anhand von Zeugenaussagen kam das BVA zum dem Schluss, dass eine Doppelverwendung des Kriteriums „Besondere Kenntnisse Personal“ vorliege.²⁸⁴

Jedoch widersprach die ausschreibende Stelle dieser Aussage, da die besonderen Kenntnisse des Personals im Zuge der Beurteilung des Personaleinsatzes nicht bewertet worden seien. Ausgehend von der Richtigkeit dieser Aussage *„würde eine solche Vorgangsweise [dennoch] auf eine nach der Angebotsöffnung erfolgte nachträgliche*

²⁸² BVwG (2014): Projektsteuerung für die Sanierung des Medienstandorts Küniglberg unter Beachtung der Auflagen des Denkmalschutzes. W134 2000169-1. S. 11.

²⁸³ Vgl. BVA (2006): Örtliche Bauaufsicht und Baustellenkoordination gemäß BauKG betreffend den Zubau und die Sanierung des Haupthauses der AK-Wien. 04N-119/05-30. Wien. S. 1.

²⁸⁴ Vgl. Ebd. S. 2ff.

*Änderung der Subkriterien eines Zuschlagskriteriums durch die Bewertungskommission hinauslaufen*²⁸⁵.

6.4.7.7 Fazit

Prinzipiell handelt es sich bei der „Qualifikation des Schlüsselpersonals“ um ein sinnvolles Kriterium bei der Vergabe nach dem Bestbieterverfahren. Durch gut ausgebildetes und erfahrenes Schlüsselpersonal kann die Vertragsabwicklung nachhaltig beschleunigt und die Qualität der Ausführung maßgeblich erhöht werden.

Jedoch muss bei der Bewertung durch Interviews darauf geachtet werden, niemanden zu bevorzugen bzw. zu benachteiligen, da es bei unsachgemäßer Auswertung oder Durchführung der Hearings bereits in diversen Fällen zu Verfahren und in der Folge zur Nichtigkeitserklärung der Ausschreibungen gekommen ist.²⁸⁶

Daraus kann man schließen, dass die Abfrage von Schlüsselpersonal prinzipiell eine sehr gute Möglichkeit bietet, die Qualität der Baudurchführung zu erhöhen. Jedoch ist die gängige Bewertungsmethode durch Fachgespräche mit Vorsicht zu behandeln ist.

6.4.8 Umgang mit Störfällen und Fehlerbehebung

Ein Störfall ist *„ein Ereignis [...] größeren Ausmaßes, das sich aus einer Störung des bestimmungsgemäßen Betriebs in einem unter diese Verordnung fallenden Betriebsbereich [...] ergibt, das unmittelbar oder später innerhalb oder außerhalb des Betriebsbereichs oder der Anlage zu einer ernsten Gefahr oder zu Sachschäden“*²⁸⁷

²⁸⁵ BVA (2006): Örtliche Bauaufsicht und Baustellenkoordination gemäß BauKG betreffend den Zubau und die Sanierung des Haupthauses der AK-Wien. 04N-119/05-30. Wien. S. 10.

²⁸⁶ Vgl. BVwG (2014): Projektsteuerung für die Sanierung des Medienstandorts Küniglberg unter Beachtung der Auflagen des Denkmalschutzes. W134 2000169-1.
Vgl. LVwG TIROL (2015): Baumeisterarbeiten Neubau Sozialzentrum Gemeinde X. LVwG-2015/S1/2310-5.

²⁸⁷ BUNDESMINISTERIUMS DER JUSTIZ UND FÜR VERBRAUCHERSCHUTZ (2015): Zwölfte Verordnung zur Durchführung des BundesImmissionschutzgesetzes (Störfall-Verordnung - 12. BImSchV). S. 3. www.gesetze-im-internet.de/bundesrecht/bimschv_12_2000/gesamt.pdf. [Zugriff: 13.12.2016].

führen kann. Die damit verbundene Fehlerbehebung ist demzufolge eine notwendige Maßnahme, um daraus entstehende Bauverzögerungen zu minimieren.²⁸⁸

6.4.8.1 Umsetzung hinsichtlich partnerschaftlicher Vertragsabwicklung

Der Umgang mit Störfällen und die dazugehörige Fehlerbehebung können innerhalb einer geeigneten Risikoanalyse und einem Risikomanagementsystem im Voraus abgeschätzt und beurteilt werden. Um potentiell anfallende Nutzer- und Betriebsbeeinträchtigungen zu minimieren, kann die Reaktionszeit der Unternehmung in Verbindung mit der daraus resultierenden Leistungserbringung bewertet werden. Darunter können z.B. Wartungsleistungen und Fehlerbehebungen etc. fallen. Der AG hat deutlich mögliche auftragsspezifische Ereignisse anzuführen, welche im Verlauf des Projektes eintreten können und sich direkt auf die Reaktionszeit beziehen. Es besteht bei der Bewertung ein direkter Zusammenhang zwischen technischer und wirtschaftlicher Bedeutung der Reaktionszeit. Es ist zudem darauf zu achten, dass eine Vor-Ort-Präsenz oder ein Unternehmenssitz in einem vom AG festgelegten Umkreis (z.B. Kilometerbeschränkung) zur Verkürzung der Reaktionszeit dem Grundsatz des freien und lautereren Wettbewerbs widerspricht und somit nicht als zulässiges Zuschlagskriterium in die Ausschreibung aufgenommen werden kann.²⁸⁹

Störfälle und Reaktionszeiten zur Fehlerbehebung können den Baufortschritt maßgeblich beeinträchtigen. Aus diesem Grund ist ein durchdachtes Konzept mit Maßnahmen zur Herabsetzung des Gefahrenpotentials und zur Verhinderung von Störfällen notwendig. Vor allem bei Bauaufträgen mit maschinellen Einrichtungen beziehungsweise Installationen werden Support- und regelmäßige Wartungsleistungen benötigt.

²⁸⁸ Vgl. SOZIALPARTNER-INITIATIVE "FAIRE VERGABEN SICHERN ARBEITSPLÄTZE!" (2016): Faire Vergaben. Bestbieterkatalog. S. 37. www.faire-vergaben.at/bestbieterkatalog. [Zugriff: 15.09.2016].

²⁸⁹ Vgl. Ebd. S. 37.

Der AG kann aus diesem Grund Nachweise von den Bietern bzgl. spezieller Schulungen des eingesetzten Personals, Durchführung von Sicherheitsaudits und Unterlagen zu Wartungs- und Reparaturmaßnahmen verlangen.

6.4.8.2 Intention des öffentlichen AG

Der AG kann aus diesem Grund im Zuge der Ausschreibung ein Maßnahmenkonzept für evtl. eintretende Störfälle und der sich daraus ergebenden Fehlerbehebung von den Bietern verlangen. Dadurch erhält der AG eine zusätzliche Risikoanalyse aus Sicht der Bieter und kann, sofern sich weitere Risikopotentiale ergeben, weitere präventive Maßnahmen ergreifen.²⁹⁰

In diesem Zuge verringern sich die wirtschaftlichen Risiken, welche durch Störfälle stark beeinflusst werden. Auch die terminlichen Risiken aufgrund strategischer Vorgaben werden minimiert.

6.4.8.3 Intention des Bieters

Durch die Erstellung eines Maßnahmenkonzepts bei Störfällen und Behinderungen im Bauablauf werden die firmeninternen Prozessabläufe der Bieter überdacht. Die Hauptfrage, welche sich der Bieter hierbei stellen wird, ist bspw. wo und wann es zu Behinderungen im Rahmen des Bauablaufes kommen kann. Durch diese Prozessoptimierung innerhalb der Firmenstruktur kann der Bieter zudem eine höhere Effizienz bei der Prävention und der Behebung von Störfällen erreichen.²⁹¹

Durch regelmäßige Schulungen des Personals und spezieller Sicherheitsaudits kann der Bieter Störfälle und Behinderungen im Bauablauf reduzieren. Dadurch können Kosten aufgrund von Störfällen, welche durch menschliches Versagen ausgelöst werden

²⁹⁰ Lt. FRACH, E. (2016): Gespräch über Zuschlagskriterien hinsichtlich partnerschaftlicher Vertragsabwicklung. Chefbauleitung Ausbau Nordumfahrung Zürich Los 4. 14.12.2016.

²⁹¹ Lt. FREI, S. (2017): Gespräch über die Intention von Bietern bei der Anwendung von Zuschlagskriterien im Bestbieterverfahren hinsichtlich partnerschaftlicher Vertragsabwicklung. Zürich.

reduziert werden. Kosten, welche aufgrund von technischen Problemen entstehen, können durch regelmäßige Wartung der Maschinen minimiert werden.²⁹²

6.4.8.4 Gewichtung und Bewertungsmöglichkeiten

Die Bewertung des Zuschlagskriteriums „Umgang mit Störfällen und Fehlerbehebung“ sollte in einem mathematisch absoluten Maßstab durchgeführt werden. Die Gewichtung kann hier bspw. mit 5 – 10 % festgelegt werden.

Als Bewertungseinheit kann hier die Behinderungsdauer betrachtet werden. Diese ist bspw. je nach Projekt abhängig von der Dauer der Verkehrsfrequenz, dem öffentlichen Interesse und dem Terminrisiko. Dafür kann der AG einen Ab- bzw. Zuschlagswert berechnen, welcher in die Bewertung eingeht.²⁹³

Die Behinderungsdauer lässt sich mathematisch als folgende Formel darstellen:

Änderung der Behinderungsdauer = vorgegebene Dauer \pm angebotene Verlängerung/Verkürzung_{Bieter X}

Formel 11: Berechnung der Behinderungsdauer²⁹⁴

Je nach Bewertungsmethode – monetär oder absolut – kann die Bewertung in Geldeinheiten oder Punkten erfolgen.

Bei der monetären Bewertung wird vor allem die Änderungen der Projektkosten bzw. die entstehenden Kosten bezogen auf die Terminplanung betrachtet. Dabei wird die angebotene Abweichung einer Offerte mit dem für den AG relevanten Kostenfaktor – bspw. 10.000 € pro Tag – multipliziert.

²⁹² Lt. FREI, S. (2017): Gespräch über die Intention von Bietern bei der Anwendung von Zuschlagskriterien im Bestbieterverfahren hinsichtlich partnerschaftlicher Vertragsabwicklung. Zürich.

²⁹³ Vgl. FSV (2008): RVS-Merkblatt 10.02.12. Technische Vertragsbedingungen. Zuschlagskriterien für Bauaufträge - Brücken- und Tunnelbau. S. 6.

²⁹⁴ Vgl. Ebd. S. 14.

$$\text{Preisänderung}_{\text{Störfall}} = \pm(\text{angebotene Verlängerung/Verkürzung}) * \text{Kostenfaktor}_{\text{AG}}$$

Formel 12: Monetäre Bewertung Umgang mit Störfällen und Fehlerbehebung²⁹⁵

Erfolgt eine Bewertung nach dem absoluten System, so wird eine Punktzahl bzgl. der Abweichung berechnet. Dabei wird das Verhältnis von angebotener Abweichung seitens des Bieters zu maximal zulässiger Abweichung laut Ausschreibung berechnet, welches anschließend mit der angesetzten Gewichtung multipliziert wird.

$$\text{Punkte}_{\text{Störfall}} = \left(\frac{\text{angebotene Verlängerung/Verkürzung}_{\text{Bieter X}}}{\text{max. zulässige Abweichung}} \right) * \text{Gewichtung}$$

Formel 13: Absolute Bewertung Umgang mit Störfällen und Fehlerbehebung²⁹⁶

In beiden Fällen erreicht man ein eindeutiges Ziel bei der Bewertung des Zuschlagskriteriums. Daraus kommt man zu dem Schluss, dass beide vorliegenden Bewertungsmethoden für jeden klar verständlich sind und für keine Missverständnisse seitens der Bieter sorgt.

6.4.8.5 Vergaberechtliche Konformität

Auch das Zuschlagskriterium „Umgang mit Störfällen und Fehlerbehebung“ kann als vergabekonform eingestuft werden, da es in keinem Punkt den Vergabegrundsätzen widerspricht.²⁹⁷

Durch die Betrachtung des „Umgangs mit Störfällen und Fehlerbehebung“ bereits in der Projektierungsphase wird der Wettbewerb unter den Bietern gefördert, da jeder Bieter der am besten qualifizierte Anwärter sein möchte. Außerdem besteht ein großes Maß an Transparenz für alle Bieter, da der AG somit bereits in der Angebotsphase auf potentielle Störungen hinweist. Auch wird eine Diskriminierung einzelner Bieter ausgeschlossen, da

²⁹⁵ FSV (2008): RVS-Merkblatt 10.02.12. Technische Vertragsbedingungen. Zuschlagskriterien für Bauaufträge - Brücken- und Tunnelbau. S. 14.

²⁹⁶ Ebd. S. 14.

²⁹⁷ Vgl. Kapitel 2.2.

es jedem Bieter freisteht, im eigenen Ermessen Maßnahmen zur Störfallprävention zu entwickeln.

6.4.8.6 Beispiel aus der Judikatur

Beispiele aus der Judikatur, welche sich mit dem Umgang mit Störfällen und der Fehlerbehebung beschäftigen, sind nach aktuellem Stand nicht bekannt.

6.4.8.7 Fazit

Der Umgang mit Störfällen und die Fehlerbehebung werden auch in der RVS-Richtlinie 10.02.12 unter dem Gesichtspunkt der Verkehrsbehinderung thematisiert. Neben der Stärkung der Vertrauensbasis und der Reduktion des Konfliktpotentials bei der Vertragsabwicklung erfolgt ein positiver Wissensaustausch zwischen den Projektparteien. Daraus wird die Sinnhaftigkeit eines solchen projektspezifischen wirtschaftlichen Qualitätskriterium ersichtlich.²⁹⁸

Abschließend lässt sich zu diesem Zuschlagskriterium ebenfalls sagen, dass es definitiv eine klare Win-Win-Situation für beide Parteien darstellt, da somit schon früh eine Risikoprävention zur Minimierung von Bauzeitverzögerungen aufgrund von Behinderungen im Bauablauf durchgeführt wird. Dadurch kann nicht nur der AG, sondern auch der potentielle AN massive Kosteneinsparungen verzeichnen.

²⁹⁸ Vgl. FSV (2008): RVS-Merkblatt 10.02.12. Technische Vertragsbedingungen. Zuschlagskriterien für Bauaufträge - Brücken- und Tunnelbau. S. 5f.

6.4.9 Verlängerung der Gewährleistungsfrist

Die Gewährleistungsfrist kann durch § 933 Abs. 1 ABGB 1811 vertragsrechtlich festgemacht werden. Sie beginnt nach erfolgter Bauabnahme durch den Bauherrn. Während dieser Frist kann der Bauherr eine Aus- und/oder Nachbesserung möglicher Mängel einfordern, sofern er belegen kann, diese nicht fahrlässig verursacht zu haben. § 933 Abs. 1 ABGB 1811 besagt Folgendes:

„Das Recht auf die Gewährleistung muss, wenn es unbewegliche Sachen betrifft, binnen drei Jahren [...] gerichtlich geltend gemacht werden. Die Frist beginnt mit dem Tag der Ablieferung der Sache, bei Rechtsmängeln aber erst mit dem Tag, an dem der Mangel dem Übernehmer bekannt wird. Die Parteien können eine Verkürzung oder Verlängerung dieser Frist vereinbaren.“

Jedoch wurde in einem Urteil des Landesverwaltungsgerichts des Landes Tirol „[d]ie Gewährleistungsverlängerung [...] überraschend für unzulässig erklärt, und zwar mit der Begründung, dass es unzulässig wäre, „eine Qualitätsbegrenzung in den Zuschlagskriterien nach oben hin vorzunehmen“²⁹⁹.

Dies würde nach sich ziehen, dass Zuschlagskriterien, die durch den AG eine zeitliche Begrenzung erfahren, nicht zulässig wären. Es ist davon auszugehen, dass sich dieser Einzelentscheid des Landesverwaltungsgerichts Tirol nicht durchsetzen wird.³⁰⁰

6.4.9.1 Umsetzung hinsichtlich partnerschaftlicher Vertragsabwicklung

Bei der Verwendung der Gewährleistungsfristverlängerung als Zuschlagskriterium ist dies bereits in den Ausschreibungsunterlagen deutlich anzumerken. Dabei kann besteht

²⁹⁹ Vgl. KURZ, T. (2016): Aktuelle Judikatur zu Zuschlagskriterien. <http://www.bauforum.at/bauzeitung/aktuelle-judikatur-zu-zuschlagskriterien-125345>. [Zugriff: 19.01.2017].

³⁰⁰ Vgl. Ebd.

die Möglichkeit, die gesetzlich vorgeschriebene Gewährleistungsfrist von drei Jahren bspw. auf fünf Jahre zu erhöhen. Dies kann vor allem bei Infrastruktur- sowie Ver- und Entsorgungsprojekten zur Anwendung kommen.³⁰¹

6.4.9.2 Intention des öffentlichen AG

Da sich der AN zu Beginn des Projektes dazu verpflichtet, dem AG ein mangelfrei vollendetes Bauwerk zu liefern, gilt hier zudem § 922 ABGB 1811:

„Wer einem anderen eine Sache gegen Entgelt überlässt, leistet Gewähr, dass sie dem Vertrag entspricht [...] und dass sie der Natur des Geschäftes oder der getroffenen Verabredung gemäß verwendet werden kann.“

Aus diesem Grund kann eine Verlängerung der Gewährleistungsfrist für den AG eine Sicherheit bieten, dass die ausführende Partei das Bauwerk/den Projektgegenstand mit der erforderlichen Sorgfalt über das Mindestmaß hinaus erfüllt. Daraus ergibt sich wiederum eine höhere Herstellungsqualität bei der Ausführung des Projektes.³⁰²

6.4.9.3 Intention des Bieters

Durch die Verlängerung der Gewährleistungsfrist erwächst dem Bieter zunächst ein wirtschaftlicher Nachteil. Durch eine Verlängerung der Gewährleistungsfrist verpflichtet sich der Bieter dazu, beim Eintritt von Schäden, welche nicht durch Fahrlässigkeit der Benutzer eingetreten sind, für die Instandsetzung innerhalb eines bestimmten in der Ausschreibung festgelegten Zeitraums aufzukommen.

Jedoch ergeben sich für den Bieter auch gewisse Vorteile aufgrund der Verlängerung der Gewährleistungspflicht. So erhöht sich bspw. das Qualitätsbewusstsein des Bieters bereits bei der Bauablaufplanung und beim Einsatz der ausgewählten Materialien. Durch

³⁰¹ Vgl. Ebd.

³⁰² Vgl. FSV (2008): RVS-Merkblatt 10.02.12. Technische Vertragsbedingungen. Zuschlagskriterien für Bauaufträge - Brücken- und Tunnelbau. S. 6.

die Verwendung qualitativ hochwertiger Materialien und einem Einbau nach den anerkannten Regeln der Technik, kann so die Ausführungsqualität maßgeblich erhöht werden.³⁰³

6.4.9.4 Gewichtung und Bewertungsmöglichkeiten

Die Bewertung des Zuschlagskriteriums „Verlängerung der Gewährleistungsfrist“ sollte in einem mathematisch absoluten Maßstab durchgeführt werden, um eine eindeutige Bewertung zu ermöglichen. Die Gewichtung kann auch hier bspw. mit 5 – 10 % festgelegt werden.

Als Bewertungseinheit sollte hier die Dauer der angebotene Gewährleistungsfrist betrachtet werden. Dabei wird von einer im Angebot festgelegten Gewährleistungsfrist von x Jahren ausgegangen. Als maximale Verlängerung werden y Jahre festgelegt. Eine sich darüber hinaus erstreckende Fristverlängerung wird nicht beachtet, da es sonst zu einer rechts- und vergaberechtswidrigen Wettbewerbsverzerrung kommen kann und spekulative Angaben vorgebeugt werden sollen. Je nach Bewertungsmethode – monetär oder absolut – kann die Bewertung in Geldeinheiten oder Punkten erfolgen.³⁰⁴

Bei der monetären Bewertung wird auch hier vor allem die Änderungen der Projektkosten bzw. die entstehenden Kosten bezogen auf die Terminplanung betrachtet. Dabei wird die angebotene Abweichung einer Offerte mit dem für den AG relevanten Kostenfaktor – bspw. 10.000 € – multipliziert. Durch die Verlängerung der Gewährleistung ergibt sich für den AG ein Kostenvorteil bzgl. der Mängelhaftung des Bieters. Aus diesem Grund wird die Preisänderung – mittels Multiplikation mit -1 – als Reziproke berechnet, da der AG durch die Verlängerung der Gewährleistungsfrist einen monetären Vorteil erlangt.

³⁰³ Lt. FREL, S. (2017): Gespräch über die Intention von Bieter bei der Anwendung von Zuschlagskriterien im Bestbieterverfahren hinsichtlich partnerschaftlicher Vertragsabwicklung. Zürich.

³⁰⁴ Vgl. FSV (2008): RVS-Merkblatt 10.02.12. Technische Vertragsbedingungen. Zuschlagskriterien für Bauaufträge - Brücken- und Tunnelbau. S. 6.

$$\text{Preisänderung}_{\text{Gewährleistung}} = (\text{angebotene Verlängerung der Gewährleistung}) * \text{Kostenfaktor}_{\text{AG}} * (-1)$$

Formel 14: Monetäre Bewertung Verlängerung der Gewährleistungsfrist³⁰⁵

Erfolgt eine Bewertung nach dem absoluten System, so wird eine Punktzahl bzgl. der Abweichung berechnet. Dabei wird das Verhältnis von angebotener Verlängerung der Gewährleistungsfrist seitens des Bieters zu maximal zulässiger Abweichung gemäß Ausschreibung berechnet, welches anschließend mit der angesetzten Gewichtung multipliziert wird.

$$\text{Punkte}_{\text{Störfall}} = \left(\frac{\text{angebotene Verlängerung}_{\text{Bieter X}}}{\text{max. zulässige Abweichung}} \right) * \text{Gewichtung}$$

Formel 15: Absolute Bewertung Verlängerung der Gewährleistungsfrist³⁰⁶

Auch hier wird ein eindeutiger Zahlenwert bei der Bewertung des Zuschlagskriteriums erreicht. In der Folge entsteht die Feststellung, dass beide vorliegenden Bewertungsmethoden für jeden klar verständlich sind und für keine Missverständnisse seitens der Bieter sorgt.

6.4.9.5 Vergaberechtliche Konformität

Vergaberechtlich betrachtet bietet die Verlängerung der Gewährleistungsfrist ein enormes Konfliktpotential vor allem bzgl. Wettbewerbsverzerrung und Diskriminierung von Bietern.³⁰⁷

6.4.9.6 Beispiel aus der Judikatur

Das LVwG Tirol beschäftigte sich in seinem Entscheid vom 07.01.2015 unter anderem auch mit der Gültigkeit der Verwendung der „Verlängerung der Gewährleistungsfrist“ als

³⁰⁵ Vgl. FSV (2008): RVS-Merkblatt 10.02.12. Technische Vertragsbedingungen. Zuschlagskriterien für Bauaufträge - Brücken- und Tunnelbau. S. 15.

³⁰⁶ Ebd. S. 15.

³⁰⁷ Vgl. LVwG Tirol (2015): Baumeisterarbeiten Neubau Sozialzentrum Gemeinde X. LVwG-2015/S1/2310-5.

zulässiges Zuschlagskriterium. Folgende Beschreibung des Kriteriums war in der dem Gericht vorliegenden Ausschreibung verwendet worden:

„Für die laut Vertragsbedingungen unter Punkt 12 definierten Gewährleistungsfristen werden 0 Punkte vergeben, Für jeden zusätzlichen Monat über die in den Vertragsbedingungen angeführten Fristen wird 1 Punkt vergeben. Insgesamt können In diesem Zuschlagskriterium maximal 30 Punkte (entspricht 30 Monaten) erreicht werden.“³⁰⁸

Das LVwG Tirol erklärte diese Formulierung als diskriminierend und vergaberechtswidrig, da es aufgrund der Begrenzung der maximalen Verlängerung der Gewährleistungsfrist den Bietern dadurch nicht möglich war ein Bestangebot zu unterbreiten.³⁰⁹

6.4.9.7 Fazit

Wie bereits unter 0 erkannt, kann es leicht zu einer rechts- und vergaberechtswidrigen Wettbewerbsverzerrung kommen, da Bieter versuchen könnten mehr als die maximal zulässige Verlängerung der Gewährleistungsfrist anzubieten. Auch das Urteil des LVwG Tirol vom 07.01.2015 behandelt diesen Fall. Spekulative Angaben sollte in keinem Fall Beachtung geschenkt werden. Entweder ist diese Art von Offerte auszuschneiden aufgrund von Spekulation oder die angebotene Verlängerung wird auf die maximal zulässige Verlängerung der Gewährleistungsfrist reduziert. Auch von überzogenen Verlängerungen der Gewährleistungsfrist ist von Seiten des AG Abstand zu nehmen.

Aus diesem Grund kann die Verlängerung der Gewährleistungsfrist nicht als sinnvolles Zuschlagskriterium erachtet werden, da zu viele mögliche Verstöße gegen das Vergabe- und Kartellrecht entstehen können. Zudem stellt dieses Kriterium als alleiniges

³⁰⁸ LVwG Tirol (2015): Baumeisterarbeiten Neubau Sozialzentrum Gemeinde X. LVwG-2015/S1/2310-5. S. 14.

³⁰⁹ Vgl. Ebd. S. 33.

Qualitätskriterium ein bloßes Scheinkriterium dar, um eine Vergabe nach dem Bestbieterverfahren zu suggerieren, da es den AG nicht dabei unterstützt das technisch-wirtschaftlich günstigste Angebot zu finden.

6.5 Auswahl sozialer Kriterien

Soziale Zuschlagskriterien umfassen vor allem nichtmonetäre Aspekte der Bauausführung und der Durchführung des Projektgegenstandes. Jedoch muss beachtet werden, dass soziale Kriterien nicht spezifisch im Gesetz geregelt werden. Die Verwendung sozialer Bewertungskriterien in der Ausschreibung wird in § 19 Abs. 6 BVergG 2006 lediglich empfohlen:

„Im Vergabeverfahren kann auf die Beschäftigung von Frauen, von Personen im Ausbildungsverhältnis, von Langzeitarbeitslosen, von Menschen mit Behinderung und älteren Arbeitnehmern sowie auf Maßnahmen zur Umsetzung sonstiger sozialpolitischer Belange Bedacht genommen werden. Dies kann insbesondere durch die Berücksichtigung derartiger Aspekte bei der Beschreibung der Leistung, bei der Festlegung der technischen Spezifikationen, durch die Festlegung konkreter Zuschlagskriterien oder durch die Festlegung von Bedingungen im Leistungsvertrag erfolgen.“³¹⁰

Aus diesem Grund werden nachfolgend Kriterien beschrieben, welche der Verfasserin dieser Diplomarbeit als relevant erschienen. Zum Teil wurden die Zuschlagskriterien auch an den Bestbieterkatalog der Sozialpartner-Initiative "FAIRE VERGABEN sichern Arbeitsplätze!" angelehnt. Sozialen Kriterien fehlt meist ein direkter projektspezifischer

³¹⁰ § 19 Abs. 6 BVergG 2006.

Bezug. Dadurch sind diese Art der Kriterien zumeist vergabefremd und erstrecken sich vornehmlich auf die „*Achtung sozialer Rechte*“³¹¹.

Im Fact Sheet Nummer 8 der Europäischen Kommission zur Reform der öffentlichen Auftragsvergabe, wird zudem erwähnt, dass soziale Kriterien eine sogenannte „*horizontale Sozialklausel*“³¹² enthalten.

Öffentliche AG sollen dadurch den Herstellungsbedingungen Rechnung tragen können. Dadurch soll vor allem dem Sozialdumping entgegengewirkt werden und sozial benachteiligte Gruppen sollen gefördert werden. Allerdings ist darauf zu achten, dass sich soziale Kriterien nur auf produktives Personal innerhalb der Leistungserbringung beziehen dürfen, die auch Gegenstand der Ausschreibung sind. Es kann von einem Unternehmen nicht eine allgemeine sozial verantwortliche Firmenpolitik verlangt werden. Ein Ausschluss vom Vergabeverfahren mit dieser Begründung ist unzulässig, da sich diese Anforderung nicht auf die Leistungserbringung beziehen würde.³¹³

Die Vergleichbarkeit der Zuschlagskriterien muss stets gewährleistet sein. Aus diesem Grund ist es ratsam, den Detaillierungsgrad der einzelnen veranschlagten Sozialkriterien möglichst hoch anzusetzen, um von allen Anbietern entsprechende Angebote zu erhalten.

6.5.1 Arbeitssicherheit auf der Baustelle

Die Arbeitssicherheit auf der Baustelle ist ein zentraler Aspekt der Baukoordination. Dabei haben die Arbeitgeber unter Berücksichtigung bestehender Gefahren über den neuesten Stand der Technik und der Erkenntnisse auf dem Gebiet der Arbeitsgestaltung

³¹¹ EUROPÄISCHE KOMMISSION (n.a.): Reform der öffentlichen Auftragsvergabe. Übersicht Nr. 8: Soziale Aspekte der neuen Regeln. S. 1. <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/15526/attachments/1/translations/de/renditions/native>. [Zugriff: 19.01.2017].

³¹² Ebd. S. 1.

³¹³ Vgl. Ebd. S. 1f.

entsprechend informiert zu sein. Das ArbeitnehmerInnenschutzgesetz (ASchG) hält in § 3 diese Verpflichtung der Arbeitgeber gegenüber ihren Arbeitnehmern fest:

„Arbeitgeber sind verpflichtet, für Sicherheit und Gesundheitsschutz der Arbeitnehmer in Bezug auf alle Aspekte, die die Arbeit betreffen, zu sorgen. Die Kosten dafür dürfen auf keinen Fall zu Lasten der Arbeitnehmer gehen. Arbeitgeber haben die zum Schutz des Lebens, der Gesundheit sowie der Integrität und Würde erforderlichen Maßnahmen zu treffen, einschließlich der Maßnahmen zur Verhütung arbeitsbedingter Gefahren, zur Information und zur Unterweisung sowie der Bereitstellung einer geeigneten Organisation und der erforderlichen Mittel.“³¹⁴

6.5.1.1 Umsetzung hinsichtlich partnerschaftlicher Vertragsabwicklung

Vor allem bei sensiblen Baustellen, bei denen eine erhöhte Gefährdung des Personals (z. B. Bauen unter fließendem Verkehr, Starkstromabschaltung, eingeschränkte Platzverhältnisse) und anderen anwesenden Personen (z. B. Beteiligte im Straßenverkehr u. a.) vorliegt, ist die Arbeitssicherheit von höchster Priorität. Die anzusetzenden Maßnahmen werden innerhalb der Ausschreibung im Sinne von sogenannten echten Bieterlücken projektspezifisch festgelegt.³¹⁵

Öffentliche AG wie bspw. ASFINAG und ÖBB schlagen oftmals verschiedene Kriterien für die Arbeitssicherheit in ihren Ausschreibungen vor. Die Abfrage erfolgt meist im Zuge einer echten Bieterlücke in der Ausschreibung.³¹⁶

³¹⁴ § 3 ASchG 2013.

³¹⁵ Vgl. SOZIALPARTNER-INITIATIVE "FAIRE VERGABEN SICHERN ARBEITSPLÄTZE!" (2016): Faire Vergaben. Bestbieterkatalog. S. 38. www.faire-vergaben.at/bestbieterkatalog. [Zugriff: 15.09.2016].

³¹⁶ Vgl. Ebd. S. 39.

Stellvertretend für die Vielzahl an Möglichkeiten werden nachfolgend fünf potentielle Abfragepunkte genannt, welche im Zuge der Ausschreibung durch die Vergabestelle verlangt werden können:

- Sicherheits- und Gesundheitsschutzplanung,
- Brandschutzkonzept,
- Sicherheitsunterweisung des Personals,
- Erste-Hilfe-/Notfallkonzept inklusive Anteil Ersthelfer im Verhältnis zu produktivem Personal,
- Einrichtung von Lotsenpunkten für Einsatzkräfte, Lieferanten und Arbeitnehmer des Unternehmers.³¹⁷

6.5.1.2 Intention des öffentlichen AG

Der AG kann sich im Zuge der Ausschreibung durch einen Sicherheits- und Gesundheitsschutzplan der potentiellen AN von den Bemühungen zur Erhaltung der Baustellensicherheit überzeugen. Die Einhaltung der Maßnahmen kann der AG stichprobenartig selbst oder durch die örtliche Bauleitung überprüfen.³¹⁸

Dabei liegt es im Interesse des AG, die Arbeitssicherheit über die verpflichtenden gesetzlichen Vorgaben hinaus ein Standardniveau für die Sicherheit auf der Baustelle festzulegen. Dabei stehen vor allem ein ungestörter Bauablauf und eine Reduktion der Unfälle auf der Baustelle im Fokus des AG. Zudem kann der AG auch seine Bemühungen bzgl. Unfallvermeidung und Schutz der Arbeiter sowie der Bevölkerung während der Bauphase hervorheben.³¹⁹

³¹⁷ Vgl. SOZIALPARTNER-INITIATIVE "FAIRE VERGABEN SICHERN ARBEITSPLÄTZE!" (2016): Faire Vergaben. Bestbieterkatalog. S. 39. www.faire-vergaben.at/bestbieterkatalog. [Zugriff: 15.09.2016].

³¹⁸ Vgl. Ebd. S. 39.

³¹⁹ Ebd. S. 38f.

6.5.1.3 Intention des Bieters

Durch eine Erhöhung der Arbeitssicherheit kann der Bieter dem AG Maßnahmen für einen ungestörten Bauablauf darlegen. Werden die vorgelegten Maßnahmen akribisch eingehalten, so ergibt sich für den Bieter auf lange Sicht eine Kostenersparnis bzgl. allfälliger zusätzlicher Gesundheitskosten aufgrund von Arbeitsunfällen und potentieller Folgeschäden. Dadurch ergeben sich in der Folge auch weniger Personalausfälle, welcher wiederum eine Kostenersparnis für den Bieter darstellen kann, und die personell bedingte Bauverzögerung kann minimiert werden.³²⁰

6.5.1.4 Gewichtung und Bewertungsmöglichkeiten

Die Sozialpartner-Initiative "FAIRE VERGABEN sichern Arbeitsplätze!" schlägt in ihrem Bestbieterkatalog vom 20. Juli 2016 die Bewertung der Arbeitssicherheit durch eine Auswertung von Maßnahmen seitens der Bieter vor, welche in Tabelle 5 dargestellt wird.

Tabelle 5: Mögliche Art der Bewertung der Sicherheitsmaßnahmen³²¹

Maßnahmen	Bezeichnung der Maßnahme	Punkte
Maßnahme 1	[...]	20
Maßnahme 2	[...]	20
Maßnahme 3	[...]	20
Maßnahme 4	[...]	20
Maßnahme 5	[...]	20

Die bei der Bewertung erhaltene Punktzahl wird im Anschluss mit der für das Kriterium angesetzten Gewichtung multipliziert und ergibt so die in die Gesamtbewertung einfließende Punktzahl. Jedoch muss darauf geachtet werden, dass vergleichbare Maßnahmen in personengefährdenden Situationen oder Gefahrensituationen von den

³²⁰ Lt. FREI, S. (2017): Gespräch über die Intention von Bieter bei der Anwendung von Zuschlagskriterien im Bestbieterverfahren hinsichtlich partnerschaftlicher Vertragsabwicklung. Zürich.

³²¹ SOZIALPARTNER-INITIATIVE "FAIRE VERGABEN SICHERN ARBEITSPLÄTZE!" (2016): Faire Vergaben. Bestbieterkatalog. S. 38. www.faire-vergaben.at/bestbieterkatalog. [Zugriff: 15.09.2016].

Bieter in der Ausschreibung verlangt werden, da sonst eine Vergleichbarkeit der Angebote nicht gewährleistet werden kann.

Aus diesem Grund muss der AG, um eine faire und nichtdiskriminierende Bewertung der Bieter vornehmen zu können, in der Ausschreibung die verlangten Maßnahmen zur Arbeitssicherheit im Voraus bereits exakt definieren. So bleibt die Ausschreibung für alle Bieter transparent.

Die Bewertung, welche durch die Sozialpartnerinitiative „FAIRE VERGABEN sichern Arbeitsplätze!“ in ihrem Bestbieterkatalog vorgeschlagen wird, beurteilt die Autorin als grundlegend in Ordnung, Jedoch sollten kleinere Anpassungen vorgenommen werden, um eine Gleichbehandlung der Bieter zu gewährleisten und die Transparenz im Vergabeverfahren zu erhalten. Die Bewertung kann aus diesem Grund mittels Punktesystem, wie bereits in Tabelle 5 dargestellt, erfolgen. Dabei können für jede erfüllte Maßnahme maximal 20 Punkte erreicht werden.³²²

Eine fachkundige freie Bewertungsjury prüft hierzu die einzelnen Maßnahmen gemäß der in der Ausschreibung vorgegebenen Standards und vergibt darauf basierend Punkte. Dabei orientiert sie sich an der jeweils besten Maßnahme, welche mit bspw. 20 Punkten beurteilt wird. Alle anderen Angebote werden bezogen auf das „Best Practice“-Angebot bewertet. Bei der Bewertung muss von einer absoluten Neutralität ausgegangen werden. Aus diesem Grund ist anzuregen, bei der Bewertung durch die Fachkommission die Angebote zu anonymisieren, um eine Gleichbehandlung aller Angebote gewährleisten zu können.

Geht man von einer maximalen Gewichtung von maximalen Gewichtung von 5 % aus, so kann die Bewertung wie folgt durchgeführt werden:

³²² Vgl. SOZIALPARTNER-INITIATIVE "FAIRE VERGABEN SICHERN ARBEITSPLÄTZE!" (2016): Faire Vergaben. Bestbieterkatalog. S. 38f. www.faire-vergaben.at/bestbieterkatalog. [Zugriff: 15.09.2016].

Tabelle 6: Beispiel zur Bewertung von Arbeitnehmerförderungsmaßnahmen³²³

Maßnahmen _{Bieter X}	max. Punkte	erhaltene Punkte	erreichte Punkte	Gewichtung	Gesamtpunkte
Maßnahme 1	20	18			
Maßnahme 2	20	20			
Maßnahme 3	20	20	90	5.0%	4.5
Maßnahme 4	20	15			
Maßnahme 5	20	17			

Anhand von Tabelle 6 kann das oben aufgeführte Beispiel rechnerisch veranschaulicht werden. Daraus wird deutlich, wie die Bewertung und die anschließende mathematische Auswertung erfolgt.

6.5.1.5 Vergaberechtliche Konformität

Vergaberechtlich lässt sich zu diesem Zuschlagskriterium sagen, dass es den Vergabegrundsätzen nicht widerspricht.

Durch seinen eindeutigen Projektbezug aufgrund der geforderten Sicherheitsmaßnahmen zum Schutz der Bevölkerung und der Arbeiter, weist es neben seinem sozialen zudem einen wirtschaftlichen Aspekt auf, da durch ein gut durchdachtes Arbeitssicherheitskonzept Unfälle vermieden und so der Bauablauf nicht gestört wird. Auch können effektiv Kosten zur Behandlung der Unfallopfer eingespart werden.³²⁴

Somit steht der Verwendung dieses Zuschlagskriteriums im Vergabeverfahren nichts im Weg.

6.5.1.6 Beispiel aus der Judikatur

Derzeit gibt es keinen Rechtsspruch ein Kriterium betreffend, welches sich mit der Arbeitssicherheit auf der Baustelle befasst.

³²³ Eigene Darstellung.

³²⁴ Vgl- Kapitel 2.2.

6.5.1.7 Fazit

Die Verwendung der Erhöhung der Arbeitssicherheit als soziales Qualitätskriterium im Vergabeverfahren ist eindeutig sinnvoll. Seit dem 01. Jänner 2017 verwendet auch die ASFINAG dieses Zuschlagskriterium offiziell in ihren Ausschreibungen.³²⁵

Vor allem durch den direkten Projektbezug durch bspw. die Anpassung der verschiedenen Schutzmaßnahmenkonzepte werden die Arbeitnehmer der Bieter zusätzlich vor Unfällen oder anderen schädlichen Einflüssen geschützt. Dadurch ergeben sich neben den positiven sozialen Auswirkungen auch wirtschaftliche Vorteile für AG und Bieter.

Jedoch muss bei der Bewertung strikt darauf geachtet werden, dass eine unabhängige Fachjury die anonymisierten Offerten prüft, um eine Gleichbehandlung aller Bieter zu sichern. Ansonsten kann es – trotz des direkten Projektbezugs – zu Anfechtungen gemäß § 320 BVergG 2006 oder einer Nichtigkeitserklärung gemäß § 325 BVergG 2006 kommen.

6.5.2 Beschäftigung von Frauen, älteren Arbeitnehmern, körperlich und/oder geistig beeinträchtigter Personen

Frauen zählen im Baugewerbe immer noch, ebenso wie in vielen anderen technischen Berufsfeldern, zur Minderheit unter den Arbeitnehmern, da diese häufig bereits bei der Auswahl möglicher Auszubildender aufgrund der physiologischen Gegebenheiten übergangen werden – ebenso wie körperlich und/oder geistig beeinträchtigte Personen. Älteren Arbeitnehmern hingegen fällt vor allem ein Wiedereinstieg in den Arbeitsmarkt oftmals eher schwer.

³²⁵ Vgl. ASFINAG (2017): Faire Vergaben. ZVÖ-Tagung Wien.
www.zvoe.at/fileadmin/ZVOE/Inhalte/bilder/fachtagung/2017/Faire_Vergaben.pdf. [Zugriff: 25.03.2017].

Aus diesem Grund existieren verschiedene Gesetze zum Schutz dieser sogenannten Beschäftigungsrandgruppen. Diese können in allgemein gültige Gesetze und spezielle Gesetze unterteilt werden.

Zu den allgemein gültigen Gesetzen zählen:

- Bundes-Verfassungsgesetz (B-VG),
- Bundes-Gleichbehandlungsgesetz für den öffentlichen Dienst (B-GIBG),
- Gleichbehandlungsgesetz für die Privatwirtschaft (GIBG),
- Arbeitsverfassungsgesetz (ArbVG).

Bei den speziellen randgruppenbezogenen Gesetzen zählen bspw.:

- Bundes-Behindertengleichstellungsgesetz (BGStG)
- Bundesbehindertengesetz (BBG),
- Behinderteneinstellungsgesetz (BEinstG),
- Mutterschutzgesetz (MSchG),
- Bundesgesetz über den Abbau von Benachteiligungen von Frauen uva.

6.5.2.1 Umsetzung hinsichtlich partnerschaftlicher Vertragsabwicklung

Die oben aufgezählten gesetzlichen Grundlagen behandeln unter anderem die Umsetzung von privater und beruflicher Chancengleichheit der in diesem Abschnitt behandelten Beschäftigungsrandgruppen. „Die Pflicht zur Gleichstellung und Gleichbehandlung und Wege zur deren Umsetzung sind gesetzlich verankert“³²⁶.

Umsetzungsmöglichkeit werden bereits von der Sozialpartner-Initiative "FAIRE VERGABEN sichern Arbeitsplätze!" vorgestellt. Diese beschäftigen sich z.B. eingehend mit der Verwendung des sozialen Qualitätskriteriums der Beschäftigung von älteren Arbeitnehmern. Dabei wird vorgeschlagen das Zuschlagskriterium durch eine Abfrage

³²⁶ RAAB (2016): Chancen für Beschäftigten-Minderheiten in der Bauausführung in Österreich. Wien. S. 37.

des prozentualen Anteils älterer Arbeitnehmer innerhalb der Unternehmensstruktur der Bieter abzufragen, welche effektiv im Zuge der Projektabwicklung zum Einsatz kommen.

6.5.2.2 Intention des öffentlichen AG

Die Beschäftigung von Frauen, älteren Arbeitnehmern und körperlich und/oder geistig beeinträchtigten Personen kann die soziale Struktur eines Unternehmens darstellen. Die Förderung von sogenannten Beschäftigungsrandgruppen vor allem in traditionell gewachsenen Branchen ist Bund und Ländern ein Anliegen. Zudem kann durch eine gezielte Förderung der Langzeitarbeitslosigkeit vorgebeugt werden. Ferner kann ein öffentlicher AG seine sozialpolitische Position vertreten und so durch bspw. die Integration von körperlich und/oder geistig beeinträchtigten Personen in die Arbeitswelt begünstigen.³²⁷ Dadurch kann auch der Zusammenhalt und der Gemeinschaftssinn nachhaltig gestärkt werden.

Zudem entstehen durch die Zahlung von Arbeitslosengeld hohe Kosten für den Staat. Daneben steigt mit dem Alter die Bezugsdauer „*in Abhängigkeit des Alters und dem Ausmaß der vorangegangenen Beschäftigungen*“³²⁸.

6.5.2.3 Intention des Bieters

Die Beschäftigung von sogenannten Beschäftigungsrandgruppen bietet einem Unternehmen die Chance andere Blickwinkel zu Betrachten. Daraus ergibt sich eine Durchmischung der Arbeitnehmer, was in der Folge eine Steigerung der Kreativität und möglicherweise der Effizienz hervorrufen kann. Auch entsteht eine Ausgewogenheit in

³²⁷ Vgl. WKO.AT (2016): Überblick der Lehrlingsförderungen. www.wko.at/Content.Node/Service/Bildung-und-Lehre/Foerderungen/Foerderungen-Lehre/Lehre_Foerderungen.html. [Zugriff: 13.01.2017].

³²⁸ Vgl. AMS (2017): Allgemeine Infos zum Arbeitslosengeld. www.ams.at/service-arbeitsuchende/menschen-behinderungen/gebaerdensprachvideos/arbeitslosengeld. [Zugriff: 28.03.2017].

der Gruppe der Arbeitnehmer der einzelnen Unternehmen durch die Integration der „Beschäftigungsrandgruppen“.³²⁹

Durch die Beschäftigung von älteren Arbeitnehmern kann zudem ein breites Fachwissen an nachfolgende Generationen – hier Lehrlinge oder auch jüngere Arbeitnehmer – weitergegeben werden. Auch kann der Zusammenhalt innerhalb der Unternehmung gefördert werden, da aufeinander Rücksicht genommen werden muss.³³⁰

6.5.2.4 Gewichtung und Bewertungsmöglichkeiten

Die Sozialpartner-Initiative "FAIRE VERGABEN sichern Arbeitsplätze!" schlägt vor, die Beschäftigungsquote anhand des Anteils der jeweiligen, vom Bieter beschäftigten Angestelltengruppe im Vergleich zu allen Mitarbeitern zu ermitteln. Inwiefern auch die Angestellten eines potentiellen Subunternehmers betrachtet werden, hängt vom AG ab und ist vom Dokumentationsaufwand des AN bzw. dem Aufwand des AG bei der Prüfung der Angaben abhängig.³³¹

Tabelle 7 gibt ein Beispiel für eine mögliche Art der Bewertung von sogenannten „Randgruppen“. Dabei wurde die Tabelle passend auf die Bewertung von Beschäftigungsrandgruppen – Frauen, ältere Arbeitnehmer und körperlich und/oder geistig beeinträchtigte Personen – angepasst.

Die bei der Bewertung erhaltene Punktzahl wird im Anschluss – gemäß dem Vorschlag der Sozialpartner-Initiative "FAIRE VERGABEN sichern Arbeitsplätze!" – mit der für das Kriterium angesetzten Gewichtung multipliziert und ergibt infolge die erreichte Punktzahl für die Gesamtbewertung.³³²

³²⁹ Lt. FREI, S. (2017): Gespräch über die Intention von Bietern bei der Anwendung von Zuschlagskriterien im Bestbieterverfahren hinsichtlich partnerschaftlicher Vertragsabwicklung, Zürich.

³³⁰ Ebd.

³³¹ Vgl. SOZIALPARTNER-INITIATIVE "FAIRE VERGABEN SICHERN ARBEITSPLÄTZE!" (2016): Faire Vergaben. Bestbieterkatalog. S. 42f. www.faire-vergaben.at/bestbieterkatalog. [Zugriff: 15.09.2016].

³³² Vgl. Ebd. S. 44.

Tabelle 7: Mögliche Art der Bewertung der Anteile³³³

Anteil	Punkte
$\geq 25\%$	100
$25\% > x \geq 20\%$	80
$20\% > x \geq 15\%$	60
$15\% > x \geq 10\%$	40
$10\% > x \geq 5\%$	20
$\leq 5\%$	0

Dieser Vorschlag muss dennoch kritisch betrachtet werden. Die genaue Anzahl der tatsächlich produktiv im Bauablauf beschäftigten Personen wird zwar durch Bautagebücher festgehalten, jedoch gehen daraus nicht die Anteile der Beschäftigungsrandgruppen hervor, da es sich hierbei um eine offensichtliche Diskriminierung handeln würde.

Aus diesem Grund schlägt die Verfasserin dieser Arbeit vor, dem Bieter mit dem größten Anteil an Beschäftigungsrandgruppen mit der höchsten Punktzahl zu bewerten. Alle anderen Angebote werden bezogen auf dieses Angebot bewertet. Es wird zudem vorgeschlagen, die Gewichtung wird mit max. 5 % festzulegen.

6.5.2.5 Vergaberechtliche Konformität

Das Abfragen der Beschäftigungsquoten bzgl. sogenannter Beschäftigungsrandgruppen ist prinzipiell in Bezug auf die Vergabegrundsetze – vergabekonform.

Jedoch besteht kein direkter Projektbezug, wo durch eine Eignung als Zuschlagskriterium in Frage gestellt wird. Auch ist es strittig, inwiefern Beschäftigungsrandgruppen effektiv auf der Baustelle zum Einsatz kommen.³³⁴

³³³ Vgl. SOZIALPARTNER-INITIATIVE "FAIRE VERGABEN SICHERN ARBEITSPLÄTZE!" (2016): Faire Vergaben. Bestbieterkatalog. S. 44. www.faire-vergaben.at/bestbieterkatalog. [Zugriff: 15.09.2016].

³³⁴ Vgl. Kapitel 4.

6.5.2.6 Beispiel aus der Judikatur

Das LVwG Salzburg beschäftigt sich in seiner Erkenntnis vom 23.09.2016, 405-5/18-20/1/18-2016, mit der Zulässigkeit der Verwendung des Zuschlagskriteriums „Mitarbeiter – ältere Arbeitnehmer“. Das Zuschlagskriterium wurde mit 5 % gewichtet. Im Zuge des Antrags zur Nichtigkeitserklärung der in den Ausschreibungsunterlagen festgelegten Zuschlagskriterien wurde durch die Antragstellerin³³⁵ bemerkt, dass es in diesem Fall „*bloß [um ein] zahlenmäßiges Abfragen bestimmter Beschäftigungsgruppen*“³³⁶ handle. Zudem fehle der Projektbezug und es erfolge lediglich eine unternehmensbezogene Abfrage der sozialen Struktur. Basierend auf dem fehlenden Auftragsbezug handle es sich um ein rechtswidriges Zuschlagskriterium.

Die öffentliche AG argumentierte, dass die Auswahl und Gestaltung des angefochtenen Zuschlagskriteriums basierend auf § 19 BVergG 2006 erfolgt sei und die „*Zuschlagskriterien selbst auf einer Ausarbeitung der Salzburger Landesregierung beruhen würden*“³³⁷.

Das LVwG Salzburg kam zu dem Schluss, dass die Verwendung des Zuschlagskriteriums „Mitarbeiter – ältere Arbeitnehmer“ und in der Folge auch die Ausschreibung in diesem Fall für nichtig zu erklären seien.³³⁸

Für die Anwendung des hier behandelten Zuschlagskriteriums in Bezug auf Frauen und körperlich und/oder geistig beeinträchtigte Personen sind der Verfasserin keine Erkenntnisse oder aktuelle Rechtssprüche bekannt.

³³⁵ Alle interessierten Unternehmen wurden durch eine gemeinsame Interessenvertretung repräsentiert.

³³⁶ SCHRÖDER, M. (2016): Die neuen qualitativen Zuschlagskriterien auf dem Prüfstand. bauaktuell 2016. Ausgabe 6 / 2016. Wien. S. 209.

³³⁷ Ebd. S. 209.

³³⁸ Ebd. S. 209.

6.5.2.7 Fazit

Die Verwendung dieses Kriteriums ist prinzipiell strittig, da es lediglich die soziale Unternehmensstruktur abfragt und der direkte Auftragsbezug fehlt.

Jedoch kann dieses soziale Qualitätskriterium dafür genutzt werden die sozialpolitische Position des AG und des Bieters zu stärken. Beide Parteien können zudem von einer nachhaltigen Wertschöpfung profitieren und dadurch bspw. durch eine Durchmischung von Jung und Alt den demographischen Strukturwandel und die Weitergabe von Fachwissen positiv beeinflussen. So kann die die Zukunft der Baubranche gesichert werden.

6.5.3 Beschäftigung von Lehrlingen / Auszubildenden

Weitergabe von Wissen und die Förderung des Handwerks kommt in der heutigen Zeit ein wichtiger Stellenwert zu. Der Arbeitsmarktservice Österreich (AMS) aus diesem Grund diverse Förderungen für Lehrlinge und ausbildende Unternehmen entworfen und bietet diese auch an. Dies soll vor allem junge Menschen dazu ermutigen eine handwerkliche Ausbildung zu machen.³³⁹

6.5.3.1 Umsetzung hinsichtlich partnerschaftlicher Vertragsabwicklung

Die Umsetzungsmöglichkeit werden auch hier im Bestbieterkatalog der Sozialpartner-Initiative "FAIRE VERGABEN sichern Arbeitsplätze!" behandelt. Diese gleicht stark der Umsetzung des zuvor in Kapitel 6.5.2 diskutierten Zuschlagskriteriums.

Dabei wird vorgeschlagen das Zuschlagskriterium durch eine Abfrage des prozentualen Anteils von Lehrlingen innerhalb eines Unternehmens in Bezug auf die Mitarbeiterzahl des Bieters zu bewerten, welche effektiv im Zuge der Projektabwicklung zum Einsatz kommen. Dabei muss jedoch darauf geachtet werden, dass zwischen kaufmännischen und

³³⁹ Vgl. AMS (2017). Karrierekompass. www.ams.at/berufsinfo-weiterbildung/aus-weiterbildung. [Zugriff: 23.02.2017].

handwerklich-technischen Auszubildenden unterschieden werden muss. Es werden nur Lehrlinge, welche produktiv an der Projektabwicklung beteiligt sind bewertet.³⁴⁰

6.5.3.2 Intention des öffentlichen AG

Die Beschäftigung von Personen in einem Ausbildungsverhältnis kann die demografische Struktur eines Unternehmens darstellen. Die Förderung von Lehrlingen vor allem in traditionell gewachsenen Branchen ist Bund und Ländern ein großes Anliegen, um dem Erhalt von Handwerksberufen zu gewährleisten. Zudem kann ein öffentlicher AG seine sozialpolitische Position vertreten.³⁴¹

6.5.3.3 Intention des Bieters

Die Beschäftigung von Lehrlingen ist für ein Unternehmen stets eine Investition in die Zukunft. Durch gezielte Ausbildung kann sich ein Unternehmer so einen Anreiz für ein betriebliches Ausbildungsengagement und in Verbindung mit älteren Arbeitnehmern dem demografischen Gefälle mit Weitergabe von Wissen entgegenwirken. Außerdem ergibt sich daraus der langfristige Ertrag, da die Lehrausbildung sowohl als „*Qualifizierungs- als auch Selektionsinstrument für besonders produktive und qualifizierte Fachkräfte*“³⁴² darstellt. Dadurch besteht für das Baugewerbe allgemein eine Weiterführung traditioneller Handwerksberufe. Zudem können ältere Arbeitnehmer körperlich entlastet werden, wodurch der Ausfall von erfahrenem Fachpersonal aufgrund bspw. körperlicher Überlastung reduziert werden kann.³⁴³

³⁴⁰ Vgl. SOZIALPARTNER-INITIATIVE "FAIRE VERGABEN SICHERN ARBEITSPLÄTZE!" (2016): Faire Vergaben. Bestbieterkatalog. S. 45f. www.faire-vergaben.at/bestbieterkatalog. [Zugriff: 15.09.2016].

³⁴¹ Vgl. WKO.AT (2016): Überblick der Lehrlingsförderungen. https://www.wko.at/Content.Node/Service/Bildung-und-Lehre/Foerderungen/Foerderungen-Lehre/Lehre_Foerderungen.html. [Zugriff: 13.01.2017].

³⁴² ÖIBF (2016): Betriebsbefragung zu Kosten und Nutzen der Lehrausbildung in Österreich. www.bmwf.w.gv.at/Berufsausbildung/Ingenieurwesen/Documents/endbericht_betriebsbefragung_oeibf.pdf. S. 95. [Zugriff: 27.03.2017].

³⁴³ Lt. FREI, S. (2017): Gespräch über die Intention von Bieter bei der Anwendung von Zuschlagskriterien im Bestbieterverfahren hinsichtlich partnerschaftlicher Vertragsabwicklung. Zürich.

6.5.3.4 Gewichtung und Bewertungsmöglichkeiten

Die Bewertung kann entweder analog zum Zuschlagskriterium „Beschäftigung von Frauen, älteren Arbeitnehmern, körperlich und/oder geistig beeinträchtigter Personen“ erfolgen oder anhand einer festgelegten Anzahl an Lehrlingen. Jedoch muss strikt darauf geachtet werden, dass nur die Anzahl der Personen im Ausbildungsverhältnis bewertet wird, welche bei Auftragsausführung auch definitiv zum Einsatz kommen.

Die Sozialpartner-Initiative "FAIRE VERGABEN sichern Arbeitsplätze!" schlägt hier vor, die Anzahl der Personen in einem Ausbildungsverhältnis anhand einer vorgängig fixierten Anzahl zu bewerten. Der AG hat im Vorgang der Ausschreibung festzulegen, inwiefern auch die Lehrlinge eines potentiellen Subunternehmers für die Bewertung in Frage kommen.³⁴⁴

Tabelle 8 stellt diese Bewertungsmethode dar. Die Gewichtung dieses Zuschlagskriteriums wird mit max. 5 % vorgeschlagen.

Tabelle 8: Bewertung der Anzahl der Lehrlinge in einem Unternehmen

Anzahl der produktiv eingesetzten Lehrlinge	Punkte
5 Lehrlinge	100
4 Lehrlinge	80
3 Lehrlinge	60
2 Lehrlinge	40
1 Lehrling	20

6.5.3.5 Vergaberechtliche Konformität

Das Abfragen der Lehrlingsanzahl in einem Unternehmen ist in Bezug auf die Vergabegrundsetze nicht vergabekonform, da es vor allem KMU's diskriminiert. Die

³⁴⁴ Vgl. SOZIALPARTNER-INITIATIVE "FAIRE VERGABEN SICHERN ARBEITSPLÄTZE!" (2016): Faire Vergaben. Bestbieterkatalog. S. 45. www.faire-vergaben.at/bestbieterkatalog. [Zugriff: 15.09.2016].

Ausbildung von Lehrlingen ist für ein Unternehmen sehr kostspielig, aus diesem Grund fällt es großen Unternehmen leichter, mehr Ausbildungsstellen anzubieten, als KMU's.

Zudem besteht kein direkter Auftragsbezug, wodurch eine Eignung zur Verwendung als Zuschlagskriterium durch die Autorin in Frage gestellt wird.³⁴⁵

6.5.3.6 Beispiel aus der Judikatur

Neben seiner Erkenntnis vom 23.09.2016, 405-5/18-20/1/18-2016, hat sich das LVwG Salzburg auch mit der Zulässigkeit der Verwendung des Zuschlagskriteriums „Mitarbeiter mit bestehendem Ausbildungsverhältnis“ beschäftigt. Auch dieses Zuschlagskriterium wurde mit 5 % gewichtet.

Im Verlauf der Nichtigkeitserklärung der angeordneten Zuschlagskriterien wurde durch die Antragstellerin³⁴⁶ – wie bereits in Kapitel 6.5.2.6 erläutert – darauf hingewiesen, dass es sich lediglich um ein bloßes „Abfragen bestimmter Beschäftigungsgruppen“³⁴⁷ handle. Auch hier fehle der Projektbezug. Basierend auf dem fehlenden Auftragsbezug handle es sich auch hierbei um ein rechtswidriges Zuschlagskriterium.

Die Argumentation des öffentlichen AG, dass – basierend auf § 19 BVergG 2006 – die Auswahl und Gestaltung der Zuschlagskriterien erfolgt sei und die „Zuschlagskriterien selbst auf einer Ausarbeitung der Salzburger Landesregierung beruhen“³⁴⁸.

³⁴⁵ Vgl. Kapitel 4.

³⁴⁶ Alle interessierten Unternehmen wurden – wie bereits erwähnt – durch eine gemeinsame Interessenvertretung repräsentiert.

³⁴⁷ SCHRÖDER, M. (2016): Die neuen qualitativen Zuschlagskriterien auf dem Prüfstand. bauaktuell 2016. Ausgabe 6 / 2016. Wien. S. 209.

³⁴⁸ Ebd. S. 209.

Das LVwG Salzburg kam auch in diesem Fall zu dem Schluss, dass die Verwendung des Zuschlagskriteriums „Mitarbeiter mit bestehendem Ausbildungsverhältnis“ und in der Folge auch die Ausschreibung in diesem Fall für nichtig zu erklären seien.³⁴⁹

6.5.3.7 Fazit

Durch die Förderung der Beschäftigung von Lehrlingen im Unternehmen, tragen der AN sowie der AG maßgeblich zur Weitergabe von Wissen innerhalb des Unternehmens bei. Hierbei ist auch darauf zu achten, dass vor allem erfahrene Angestellte mit den Lehrlingen zusammenarbeiten und dadurch beide Seiten voneinander profitieren können. Dadurch entsteht aufgrund der Beschäftigung von Lehrlingen und älteren Angestellten im Unternehmen ein positiv zu bewertendes demographisches Gefälle innerhalb der Betriebsstruktur. So kann die die Zukunft der Baubranche nachhaltig gesichert werden.

6.5.4 Arbeitnehmerförderung

*„Die Arbeitnehmerförderung ist ein wichtiges Instrument zur Einkommensstärkung und zudem Wertschätzung gegenüber den arbeitenden Menschen“*³⁵⁰. Arbeitnehmerförderung ergibt sich z.B. anhand von Bonuszahlungen, Gewinnbeteiligungen bei Erfolg und (finanzieller) Unterstützung bei der Durchführung von Schulungs- und Weiterbildungsmaßnahmen. Auch der Fahrtkostenzuschuss für Pendler entfällt in diese Rubrik.³⁵¹

³⁴⁹ SCHRÖDER, M. (2016): Die neuen qualitativen Zuschlagskriterien auf dem Prüfstand. bauaktuell 2016. Ausgabe 6 / 2016. Wien. S. 209.

³⁵⁰ ARBEITERKAMMER KÄRNTEN (2016): Die neue Arbeitnehmerförderung. https://www.arbeitnehmerfoerderung.at/Arbeitnehmerfoerderung/Die_NEUE_Arbeitnehmerfoerderung.html. [Zugriff: 13.12.2016].

³⁵¹ Vgl. Ebd.

6.5.4.1 Umsetzung hinsichtlich partnerschaftlicher Vertragsabwicklung

Im Rahmen der Ausschreibung kann der AG Maßnahmen des AN abfragen, wodurch die Arbeitnehmer innerhalb des Unternehmens finanziell gefördert werden. Abzufragende Maßnahmen sind bspw.:

- Zahlung einer Pendlerpauschale,
- Unterstützung bei Weiterbildungsmaßnahmen,
- Häufigkeit und Regelmäßigkeit von Weiterbildungsmaßnahmen.³⁵²

Die Umsetzung und die Art der Durchführung kann der AG mittels stichprobenartiger Kontrollen untersuchen.

6.5.4.2 Intention des öffentlichen AG

Für den AG ergeben sich aus der Abfrage von Arbeitnehmerförderungsmaßnahmen verschiedene Vorteile. Jedoch muss er die Formulierung und die Wahl der Förderungsmaßnahmen mit Bedacht wählen, da es sonst zu Verstößen gegen das BVergG und die darin enthaltenen Vergabegrundsätze kommen kann.

Durch ein gezieltes vom Bieter firmenintern umgesetztes Maßnahmenpaket kann von einer nachhaltigen Entwicklung, die den Arbeitsmarkt und vor allem auch die Arbeitnehmer beeinflusst bewirkt werden. Durch gezielte Förderung des jungen Arbeitnehmerstamms bleibt dem Bieter auch in Zukunft eine zufriedene und qualifizierte Belegschaft erhalten.

Der AG kann aber bspw. auch indirekt andere Zuschlagskriterien integrieren, da durch eine gezielte Arbeitnehmerförderung bspw. in Bezug auf Weiterbildung auch die Qualifikation des Schlüsselpersonals erhöht werden kann. Hierbei muss jedoch darauf

³⁵² HELP.GV.AT (2017): Aus- und Weiterbildung. www.help.gv.at/Portal.Node/hlpd/public/content/213/Seite.2130002.html.
[Zugriff: 23.02.2017].

geachtet werden, dass keine Überschneidungen oder eine Doppelverwendung mit dem Zuschlagskriterium „Qualifikation des Schlüsselpersonals“ auftreten.

6.5.4.3 Intention des Bieters

Arbeitnehmerförderung trägt maßgeblich zur Zufriedenheit der Angestellten des AN bei. Die Arbeitnehmerförderung kann folglich effektiv zur Erhöhung der Arbeitnehmermotivation genutzt werden. Dies wiederum kann sich in weniger krankheitsbedingten Ausfällen von Arbeitnehmern widerspiegeln, wodurch der Bauablauf potentiell nicht gestört wird. Auch wird die Wahrnehmung des Bieters in der Öffentlichkeit positiv beeinflusst. Zudem kann sich der Bieter durch gezielte Förderung der Belegschaft auch in Zukunft einen zufriedenen und vor allem hochqualifizierten Arbeiterstamm aufbauen. So trägt die Arbeitnehmerförderung auch zu einer Zukunftsorientierung und Beständigkeit der Unternehmen der Bieter bei.

6.5.4.4 Gewichtung und Bewertungsmöglichkeiten

Die Sozialpartner-Initiative "FAIRE VERGABEN sichern Arbeitsplätze!" schlägt in ihrem Bestbieterkatalog vom 20. Juli 2016 die Bewertung der Arbeitssicherheit durch eine Auswertung von Maßnahmen seitens der Bieter vor. Die Bewertung der Arbeitnehmerförderung kann angelehnt an diesem Beispiel erfolgen. Die vorgeschlagene Bewertung wird in Tabelle 9 dargestellt. Jedoch sind eine Gleichbehandlung und vor allem die Vergleichbarkeit der Maßnahmen der Meinung – der Autorin dieser Diplomarbeit nach – nur mäßig gegeben.

Tabelle 9: Vorschlag zu Bewertung der Arbeitssicherheit gemäß Sozialpartnerinitiative ³⁵³

Maßnahmen	Bezeichnung der Maßnahme	Punkte
Maßnahme 1	[...]	20
Maßnahme 2	[...]	20
Maßnahme 3	[...]	20
Maßnahme 4	[...]	20
Maßnahme 5	[...]	20

Aus diesem Grund muss der AG, um eine faire und nichtdiskriminierende Bewertung der Bieter vornehmen zu können, in der Ausschreibung die verlangten Maßnahmen zur Arbeitnehmerförderung genau definieren. So bleibt die Ausschreibung auch für den Bieter transparent und es entstehen keine Missverständnisse bzgl. unterschiedlicher Auffassungen zur Arbeitnehmerförderung.

Die Bewertung kann mittels Punktesystem, wie in Tabelle 10 dargestellt, erfolgen. Dabei können für jede erfüllte Maßnahme maximal 20 Punkte erreicht werden.

Tabelle 10: Bewertung der Maßnahmen zur Arbeitnehmerförderung³⁵⁴

Maßnahmen _{Bieter X}	max. Punkte	erhaltene Punkte
Maßnahme 1	20	[...]
Maßnahme 2	20	[...]
Maßnahme 3	20	[...]
Maßnahme 4	20	[...]
Maßnahme 5	20	[...]

Geht man von einer maximalen Gewichtung von maximalen Gewichtung von 5 % aus, so kann die Bewertung folgendermaßen durchgeführt werden:

Die unabhängige Bewertungsjury beurteilt die einzelnen Maßnahmen gemäß der in der Ausschreibung festgelegten Standards und vergibt nach der Einschätzung der Maßnahmen Punkte. Dabei orientiert sie sich an der jeweils besten Maßnahme, welche mit bspw. 20 Punkten beurteilt wird. Alle anderen Angebote werden prozentual daran

³⁵³ Vgl. SOZIALPARTNER-INITIATIVE "FAIRE VERGABEN SICHERN ARBEITSPLÄTZE!" (2016): Faire Vergaben. Bestbieterkatalog. S. 42. www.faire-vergaben.at/bestbieterkatalog. [Zugriff: 15.09.2016].

³⁵⁴ Eigene Darstellung.

angepasst. Bei der Bewertung muss von einer absoluten Neutralität ausgegangen werden. Aus diesem Grund ist anzuraten, bei der Bewertung durch die Fachjury die Angebote zu anonymisieren, um eine Gleichbehandlung aller Angebote gewährleisten zu können.

Anhand von Tabelle 11 kann das oben aufgeführte Beispiel rechnerisch veranschaulicht werden. Daraus wird deutlich, wie die Bewertung und die anschließende mathematische Auswertung erfolgt. Von einer kommissionellen Bewertung ist abzuraten, da eine schriftliche Bewertung nur bedingt für Klarheit sorgt und unter den Bietern möglicherweise zu Missverständnissen führen kann, was wiederum zu Konflikten oder allenfalls zu Gerichtsprozessen führen kann, in denen das Zuschlagskriterium für nichtig erklärt werden soll.

Tabelle 11: Beispiel zur Bewertung von Arbeitnehmerförderungsmaßnahmen³⁵⁵

Maßnahmen _{Bbieter X}	max. Punkte	erhaltene Punkte	erreichte Punkte	Gewichtung	Gesamtpunkte
Maßnahme 1	20	15			
Maßnahme 2	20	20			
Maßnahme 3	20	18	70	5.0%	3.5
Maßnahme 4	20	12			
Maßnahme 5	20	5			

6.5.4.5 Vergaberechtliche Konformität

Die vergaberechtliche Konformität ist nur bei einer im Voraus genauen Definition der Maßnahmen in der Ausschreibung gegeben. Durch die Vorabinformation der Bieter über die gewünschten Standards bleibt die Transparenz erhalten und der Wettbewerb wird gefördert. Durch eine Anonymisierung bei der Bewertung kann auch die Gleichbehandlung gewährleistet werden.

Werden im Zuge der Ausschreibung keine klaren Maßnahmen zur Arbeitnehmerförderung geregelt, so kann es zu Missverständnissen aufgrund des unterschiedlichen Verständnisses des Begriffs „Arbeitnehmerförderung“ von AG und

³⁵⁵ Eigene Darstellung.

Bieter kommen. Zudem kann es zu einer Wettbewerbsverzerrung und einer Diskriminierung von KMU's kommen, da diese oft nicht dieselben finanziellen Mittel zur Verfügung haben wie große Baufirmen. Auch ist die notwendige Transparenz so nicht gegeben.

6.5.4.6 Beispiel aus der Judikatur

Derzeit gibt es noch keinen Rechtspruch, welcher sich mit diesem Kriterium befasst.

6.5.4.7 Fazit

Die Aufnahme der Arbeitnehmerförderung als Zuschlagskriterium wird von der Autorin als nicht zwingend notwendig erachtet, da sich daraus kein direkter wirtschaftlicher oder technischer Vorteil für den AG oder den Bieter ergibt. Jedoch kann auch dieses sozial ausgerichtete Qualitätskriterium dazu genutzt werden die sozialpolitische Position des AG und des AN – im Vergabeverfahren der Bieter – zu stärken.

Jedoch besteht in diesem Zuschlagskriterium ein potentieller Konfliktpunkt, da die Gefahr einer möglichen Doppelverwendung bzgl. „Qualifikation Schlüsselpersonal“ bestehen kann, sofern auch dieses Kriterium im Vergabeverfahren abgefragt wird. Daher sollte von der Verwendung dieses Zuschlagskriteriums abgesehen werden.

6.5.5 Entgeltgleichheit und tarifvertragliche Arbeitsbedingungen

Entgeltgleichheit ist in der heutigen Zeit nicht nur eine Frage tarifvertraglicher Regelungen, sondern auch oder vor allem der konkreten Umsetzung im jeweiligen Betrieb. Viele Tarifverträge enthalten immer noch geschlechtsspezifische Diskriminierungsmechanismen. Anhand von § 7 AVRAG 2016 lässt sich folgendes festhalten:

„Beschäftigt ein Arbeitgeber [...] einen Arbeitnehmer mit gewöhnlichem Arbeitsort in Österreich, so hat dieser Arbeitnehmer zwingend Anspruch zumindest auf jenes gesetzliche, durch Verordnung festgelegte oder kollektivvertragliche Entgelt [...].“

Basierend darauf soll durch die Einhaltung der Bedingungen eines Kollektivvertrages – jedes Gewerk hat eigens auf die Arbeitsbedingungen und anfallenden Arbeiten eigene Verträge – eine zusätzliche Gleichheit zwischen den Arbeitnehmern entstehen und etwaige Spannungen aufgrund unterschiedlicher monatlicher Grundgehälter innerhalb der Belegschaft minimiert werden.

6.5.5.1 Umsetzung hinsichtlich partnerschaftlicher Vertragsabwicklung

Durch die Entgeltgleichheit und tarifvertragliche Arbeitsbedingungen ist der AN dazu verpflichtet, bei der Bezahlung seiner Angestellten nicht zwischen weiblichen und männlichen Angestellten zu unterscheiden. Dadurch ergibt sich im Sinne der Vergabegrundsätze eine Gleichheit zwischen allen Angestellten.³⁵⁶

In der Schweiz wird bspw. durch das Bundesamt für Straßen (ASTRA) die Entgeltgleichheit durch eine verpflichtende Selbstdeklaration bereits im Vertrag festgelegt. Der „Vertragsurkunde Werkvertrag“ ist folgender Wortlaut zu entnehmen:

„Der Unternehmer verpflichtet sich, für Leistungen in der Schweiz, die am Ort der Leistung geltenden Arbeitsschutzbestimmungen und Arbeitsbedingungen für Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer einzuhalten. Er erklärt, gesetzliche Sozialabgaben und Versicherungsbeiträge sowie die übrigen Beiträge gemäss Rahmenarbeitsverträgen, sofern vorhanden, geleistet zu haben. Des Weiteren verpflichtet sich der Unternehmer, für

³⁵⁶ Vgl. § 7 AVRAG 2016.

Leistungen in der Schweiz die Gleichbehandlung von Frau und Mann in Bezug auf die Lohngleichheit einzuhalten.

*Zieht der Unternehmer zur Vertragserfüllung Dritte bei, hat er diese zu verpflichten, die vorgenannten Grundsätze ebenfalls einzuhalten.*³⁵⁷

Prinzipiell besteht auch für einen öffentlichen AG in Österreich eine solche Selbstdeklaration abzufragen, wobei die Gleichstellung von Mann und Frau – dies betrifft auch die Entgeltgleichheit – in Artikel 7 Absatz 2 B-VG gesetzlich geregelt ist.

*„Bund, Länder und Gemeinden bekennen sich zur tatsächlichen Gleichstellung von Mann und Frau. Maßnahmen zur Förderung der faktischen Gleichstellung von Frauen und Männern insbesondere durch Beseitigung tatsächlich bestehender Ungleichheiten sind zulässig.“*³⁵⁸

6.5.5.2 Intention des öffentlichen AG

Durch die Festlegung der Entgeltgleichheit und der tarifvertraglichen Arbeitsbedingungen kann Lohn- und Sozialdumping eingeschränkt werden, da allen Arbeitnehmern – männlich wie weiblich, jung wie alt – dieselben tarifvertraglichen Arbeitsbedingungen und Entgeltzahlungen zustehen. Auch kann sich der öffentliche AG absichern, dass das Personal des jeweiligen Bieters aufgrund von tarifvertraglichen Arbeitsbedingungen nicht ausgebeutet wird. Somit entspricht dieses Kriterium der grundlegenden Idee der BVergG-Novelle 2015, dem Lohn- und Sozialdumping entgegenzuwirken.³⁵⁹

³⁵⁷ ASTRA (2017): Koordinationskonferenz der Bau- und Liegenschaftsorgane der öffentlichen Bauherren. Vertragsurkunde Werkvertrag. S. 8. <http://dokumentengenerator.astra.admin.ch/dokgen/Contracts.aspx>. [Zugriff: 30.03.2017].

³⁵⁸ BUNDESKANZLERAMT (1945): Bundes-Verfassungsgesetz. Artikel 7 Abs. 2. <https://www.ris.bka.gv.at/GeltendeFassung.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Gesetzesnummer=10000138>. [Zugriff: 30.03.2017].

³⁵⁹ Vgl. Kapitel 2.5.

6.5.5.3 Intention des Bieters

Durch die gleiche Entlohnung von Männern und Frauen in einer Berufssparte kann der Arbeitsfrieden nachhaltig erhalten bleiben, vor allem wenn Frauen und Männer die gleiche Position innerhalb einer Firma innehaben. Entgeltgleichheit bei gleichem Qualifikationsniveau steigert zudem die Attraktivität des Arbeitsumfeldes. Auch kann sich der Bieter durch dieses Kriterium sozialpolitisch positionieren und so einen Anreiz schaffen, warum sich Frauen mehr in technisch und immer noch von Männern dominierte Berufsfelder vorwagen.³⁶⁰

6.5.5.4 Gewichtung und Bewertungsmöglichkeiten

Eine direkte Bewertung und Gewichtung dieses Kriteriums ist auf der gesetzlichen Regelung der Gleichstellung und Antidiskriminierung aufgrund von Geschlecht, Rasse etc. nicht möglich. Der AG kann lediglich anhand der Selbstdeklaration der Bieter im Rahmen der Ausschreibung überprüfen, ob kein Gesetzesverstoß seitens der Bieter betreffend Gleichstellung vorliegt.

6.5.5.5 Vergaberechtliche Konformität

Generell lässt sich festhalten, dass das soziale Zuschlagskriterium den Vergabegrundsätzen nicht widerspricht. Jedoch fehlt jeglicher Projektbezug, da in diesem Fall unternehmensbezogene Strukturen abgefragt werden. Es handelt sich hierbei folglich um ein nicht zulässiges Kriterium.

6.5.5.6 Beispiel aus der Judikatur

Derzeit gibt es noch keinen Rechtsspruch, welcher sich kritisch mit Entgeltgleichheit und tarifvertragliche Arbeitsbedingungen als Zuschlagskriterium befasst.

³⁶⁰ Lt. FREI, S. (2017): Gespräch über die Intention von Bieter bei der Anwendung von Zuschlagskriterien im Bestbieterverfahren hinsichtlich partnerschaftlicher Vertragsabwicklung. Zürich.

6.5.5.7 Fazit

Die Verwendung der Entgeltgleichheit und der tarifvertraglichen Arbeitsbedingungen als Zuschlagskriterium in der Ausschreibung ist im Grundsatz ein sinnvolles Kriterium, um die Positionierung von Beschäftigungsrandgruppen und Minderheiten zu stärken, jedoch ist von einer Anwendung abzuraten, da aufgrund des mangelnden Projektbezugs eine Rechtswidrigkeit vorliegt.³⁶¹

6.6 Auswahl von Umweltkriterien

Ökologische Zuschlagskriterien – sogenannte Umweltkriterien – umfassen ebenso wie soziale Kriterien nichtmonetäre Aspekte der Bauausführung und der Durchführung des Projektgegenstandes. Die Verwendung ökologischer Bewertungskriterien in der Ausschreibung wird auch in § 19 Abs. 5 BVergG 2006 angeregt:

„Im Vergabeverfahren ist auf die Umweltgerechtigkeit der Leistung Bedacht zu nehmen. Dies kann insbesondere durch die Berücksichtigung ökologischer Aspekte (wie etwa Endenergieeffizienz) bei der Beschreibung der Leistung, bei der Festlegung der technischen Spezifikationen oder durch die Festlegung konkreter Zuschlagskriterien mit ökologischem Bezug erfolgen.“

Auch das Abfallwirtschaftsgesetz befasst sich eingehend mit der Umweltgerechtigkeit von Leitungen. So werden in § 1 Abs. 1 AWG 2002 die Ziele und Grundsätze des AWG genauer erläutert.

³⁶¹ Vgl. BOGNER; S. (2008): § 80 – Exkurs 2: Bestbieterermittlung. Bundesvergabegesetz 2006 : Kommentar 3. Rz. 28.

„Die Abfallwirtschaft ist im Sinne des Vorsorgeprinzips und der Nachhaltigkeit danach auszurichten, dass

1. schädliche oder nachteilige Einwirkungen auf Mensch, Tier und Pflanze, deren Lebensgrundlagen und deren natürliche Umwelt vermieden oder sonst das allgemeine menschliche Wohlbefinden beeinträchtigende Einwirkungen so gering wie möglich gehalten werden,

2. die Emissionen von Luftschadstoffen und klimarelevanten Gasen so gering wie möglich gehalten werden,

3. Ressourcen (Rohstoffe, Wasser, Energie, Landschaft, Flächen, Deponievolumen) geschont werden,

4. bei der stofflichen Verwertung die Abfälle oder die aus ihnen gewonnenen Stoffe kein höheres Gefährdungspotential aufweisen als vergleichbare Primärrohstoffe oder Produkte aus Primärrohstoffen und

5. nur solche Abfälle zurückbleiben, deren Ablagerung keine Gefährdung für nachfolgende Generationen darstellt.“³⁶²

Die nachfolgenden Kriterien lehnen sich in ihrer Auslegung an diese Regelungen aus dem AWG 2002 an. Basierend darauf werden nachfolgend Kriterien beschrieben, welche der Verfasserin dieser Arbeit als wesentlich für eine umweltgerechte Vertragsgestaltung und der anschließenden Bauausführung erschienen. Die ASFINAG hat mit 01. Jänner 2017 offiziell ökologische Kriterien in ihre Vergabeverfahren aufgenommen.³⁶³ Auch im Bestbieterkatalog der Sozialpartner-Initiative "FAIRE VERGABEN sichern Arbeitsplätze!" werden thematisch ähnliche Kriterien benannt.³⁶⁴

³⁶² § 1 Abs. 1 AWG 2002.

³⁶³ ASFINAG (2017): Faire Vergaben. ZVÖ-Tagung Wien. www.zvoe.at/fileadmin/ZVOE/Inhalte/bilder/fachtagung/2017/Faire_Vergaben.pdf. [Zugriff: 25.03.2017].

³⁶⁴ Vgl. SOZIALPARTNER-INITIATIVE "FAIRE VERGABEN SICHERN ARBEITSPLÄTZE!" (2016): Faire Vergaben. Bestbieterkatalog. S. 48f. www.faire-vergaben.at/bestbieterkatalog. [Zugriff: 15.09.2016].

Bei Umweltkriterien muss vor allem darauf geachtet werden, nicht gegen das Gleichbehandlungsgebot zu verstoßen, da vor allem hier lokale AN aufgrund der Regionalität deutlich bevorteilt werden könnten.

6.6.1 Lebenszykluskostenanalyse

Aufgrund des raschen Wandels in der heutigen Zeit ist in manchen Fällen eine einheitliche Zuteilung zu einem dieses Kriteriums, wie bereits in Kapitel 6.4.2 erläutert, nicht eindeutig möglich. Im Anschluss wird aus diesem Grund auf den ökologischen Aspekt der Lebenszykluskostenanalyse eingegangen.

6.6.1.1 Umsetzung hinsichtlich partnerschaftlicher Vertragsabwicklung

Neben dem nicht zu verachtenden Kosteneinsparpotential ergibt sich aus der Lebenszykluskostenanalyse Auch ein Umweltpotential. Das Potenzial der zusätzlich abgefragten „Best-Practice“-Variante wird hierbei vor allem durch Einsparungen bzgl. Treibhausgasen wiedergespiegelt, welche ohne große Hindernisse zum betrachteten Zeitpunkt erzielt werden können.³⁶⁵

Der AG kann bei der Verwendung der Lebenszykluskostenanalyse als ökologisches Kriterium eine Umweltbilanz von den Bietern einfordert, in der auf die Darstellung der verschiedenen Umwelteinflüsse aus den verwendeten Ressourcen und der auszuführenden Arbeiten eingegangen wird. Ebenso wie bei der Verwendung der Lebenszykluskostenanalyse als wirtschaftliches Zuschlagskriterium kann dies mittels eines top-down- oder eines bottom-up-Ansatz durchgeführt werden.³⁶⁶

³⁶⁵ Vgl. Steinemann, M. et al. (2016): Potenzial einer ökologischen öffentlichen Beschaffung in der Schweiz. Schlussbericht. S. 8.

³⁶⁶ Vgl. Ebd. S. 11.

6.6.1.2 Fazit

Um den Rahmen dieser Arbeit nicht zu sprengen und unnötige Wiederholungen zu vermeiden, verweist die Autorin an dieser Stelle an die Ausführung des Kriteriums in Kapitel 6.4.2, da es sich hier um dasselbe Zuschlagskriterium handelt. Lediglich der Blickwinkel und die Sinnhaftigkeit bei der Anwendung sind unterschiedlich, Intention von AG und Bieter bleiben gleich.

6.6.2 Reduktion der Umweltbelastung durch Schadstoff- und Lärmemissionen

In den letzten Jahren wurde das Bewusstsein der Menschen in Bezug auf Emissionen und den daraus entstehenden Folgen geschärft. Vor allem die Vegetation und Ökosysteme sind durch den erhöhten Ausstoß von Schwefeldioxid (SO₂), Stickstoffoxide (NO_x) und Ammoniak (NH₃) betroffen. Versauerung von Böden und Eutrophierung von Gewässern sind die Folge daraus. Auch bodennah entstehendes Ozon verursacht massive Schäden an Flora und Fauna.³⁶⁷

Aus diesem Grund entwickelte die Europäische Union ein umfangreiches Maßnahmenpaket. Darin wird der Ausstoß von Luftschadstoffen als auch die Luftqualität geregelt. Die Luftqualität hat einen entscheidenden Einfluss auf die Gesundheit. Durch eine Begrenzung der erlaubten Höchstmengen und einer strikten Regelung zur Messung und Reduktion der Belastung durch Immissionen können diese gesundheitlichen Auswirkungen verringert werden.³⁶⁸

Aber nicht nur offensichtliche Schadstoffe spielen für dieses Kriterium eine tragende Rolle, auch die Lärmemission muss zwingend berücksichtigt werden, da diese eine

³⁶⁷ Vgl. SOZIALPARTNER-INITIATIVE "FAIRE VERGABEN SICHERN ARBEITSPLÄTZE!" (2016): Faire Vergaben. Bestbieterkatalog. S. 48. www.faire-vergaben.at/bestbieterkatalog. [Zugriff: 15.09.2016].

³⁶⁸ Vgl. EUROPÄISCHER RAT (2015): Maßnahmenpaket für saubere Luft. Verbesserung der Luftqualität in Europa. www.consilium.europa.eu/de/policies/clean-air/. [Zugriff: 23.02.2017].

nachhaltige Auswirkung auf die Gesundheit der Menschen haben kann. Vor allem auf die Entstehung von Baulärm wird hier Bedacht genommen, die Betrachtung von Lärmemission durch Privatpersonen kann vernachlässigt werden.³⁶⁹

6.6.2.1 Umsetzung hinsichtlich partnerschaftlicher Vertragsabwicklung

Werden die einzelnen Emissionsdaten der verschiedenen Bauabläufe betrachtet, so lässt sich anhand dieser Werte die Immissionen auf die Umwelt über die gesamte Bauzeit berechnen. Dabei muss sich an die verschiedenen Richtwerte für Schadstoffimmission und Lärmimmission gehalten werden. Diese werden für den Lärmschutz in der ÖNORM S 5021 „*Schalltechnische Grundlagen für die örtliche und überörtliche Raumplanung und -ordnung*“ geregelt. Die Richtwerte der Schadstoffimmission können auf der Website des Umweltbundesamtes eingesehen werden.³⁷⁰

Bei einer Überschreitung der Immissionsrichtwerte um mehr als fünf dB(A) sollen Maßnahmen zur Minderung angeordnet werden.³⁷¹

Grundsätzlich müssen dafür in der Bauvorbereitung die notwendigen Maßnahmen getroffen werden, um die Emissionen und die daraus resultierenden Immissionen auf die Bevölkerung die Arbeiter auf der Baustelle möglichst gering zu halten. Dazu ist eine frühzeitige Zusammenarbeit der Vertragsparteien von Nöten. Der AG kann im Zuge seiner Ausschreibung verlangen, dass die einzelnen Bieter bestimmte Lärm- und Immissionsgrenzwerte einzuhalten haben. Dazu kann bspw. eine detaillierte Bauablaufplanung mit Koordination von lärmintensiven Arbeitsphasen und anschließenden ausreichend langen Lärmpausen. Auch durch den Einsatz fortschrittlicher Bauverfahren und -maschinen, durch die eine Lärm- und Schadstoffreduktion

³⁶⁹ Vgl. UMWELTBUNDESAMT (2016): Baulärm. <http://www.umweltbundesamt.de/themen/verkehr-laerm/nachbarschaftslaerm-laerm-von-anlagen/baulaerm#textpart-2>. [Zugriff: 18.03.2017].

³⁷⁰ Vgl. UMWELTBUNDESAMT (2017): Grenz-, Ziel- und Schwellenwerte. <http://www.umweltbundesamt.at/grenzwerte>. [Zugriff: 20.03.2017].

³⁷¹ Vgl. UMWELTBUNDESAMT (2016): Baulärm. <http://www.umweltbundesamt.de/themen/verkehr-laerm/nachbarschaftslaerm-laerm-von-anlagen/baulaerm#textpart-2>. [Zugriff: 18.03.2017].

herbeigeführt werden kann, kann diese Vorgabe erfüllt werden. Vor allem in schutzbedürftigen Gebieten – Natur- und Luftschutzgebiete – ist auf dieses Kriterium zur Wahrung der Umweltgerechtigkeit großen Bedacht zu legen, um unnötige Konflikte vorzubeugen.³⁷²

6.6.2.2 Intention des öffentlichen AG

Bei Baustellen in einem sensiblen Umfeld (Naturschutzgebiete, Luftschutzgebiete, Luftkurorte etc.) muss auf die Reinhaltung der Luft geachtet werden. Durch die Einhaltung von Emissionskennwerten (durch das Bundesministerium für Wissenschaft und Forschung erhältlich) können Schäden an Ökosystemen eingedämmt und zum Erhalt der Natur beigetragen werden. Neben Umweltschäden haben Emissionen zudem einen wesentlichen Einfluss auf die Gesundheit von Menschen. Durch eine Reduktion der Umweltbelastungen kann somit auch eine Verbesserung der Lebensqualität und der Arbeitsbedingungen auf der Baustelle erreicht werden.³⁷³

Insbesondere die Einhaltung der Grenzwerte der Lärm- und Schadstoffbelastung wird vom AG angestrebt, um einerseits einen umweltgerechten Bauablauf zu gewährleisten und andererseits um Kosten zur Wiederherstellung des ursprünglichen Zustandes zu sparen. Ein anderer unmittelbarer Einspareffekt ist vor allem im medizinischen und sozialen Bereich zu finden, da durch die Reduktion von Immissionen die Gesundheit der Bevölkerung beiträgt.³⁷⁴

³⁷² Vgl. Vgl. UMWELTBUNDESAMT (2016): Baulärm. <http://www.umweltbundesamt.de/themen/verkehr-laerm/nachbarschaftslaerm-laerm-von-anlagen/baulaerm#textpart-2>. [Zugriff: 18.03.2017].

³⁷³ Vgl. UMWELTBUNDESAMT (2014): Luftschadstoffe und Ökosysteme. Wirkungen auf Ökosysteme. www.umweltbundesamt.de/themen/luft/wirkungen-von-luftschadstoffen/wirkungen-auf-oekosysteme#textpart-1. [Zugriff: 23.02.2017].

³⁷⁴ Vgl. EuGH (2002): Concordia Bus Finland. Rs C-513/99. Luxemburg. S. I-7272f.

6.6.2.3 Intention des Bieters

Durch Reduktion von Umweltbelastungen schafft der Bieter vor allem in Bezug auf seine Außenwirkung einen positiven Eindruck auf die Bevölkerung. Dadurch kann er auch bei umweltgerechter Bauausführung eine höhere Akzeptanz für den Bau bei der Bevölkerung erzielen, was sich wiederum positiv auf den AG auswirkt.

Neben der positiven Wahrnehmung des Unternehmens des Bieters kann dieser durch gezielte Umweltschutzmaßnahmen auch die Gesundheit seiner Arbeitnehmer schützen. Durch strikte Arbeitssicherheitsanweisungen auf der Baustelle – bspw. Atem- und Gehörschutz – kann auf langfristige Sicht die Gesundheit der Arbeitnehmer erhalten bleiben. Zudem kann der Bieter bzgl. auf Lärm- und Ruhephase seine Terminplanung für lärmintensive Arbeiten anpassen und so neben einer Bauablaufstraffung die Umwelt schonen.³⁷⁵

6.6.2.4 Gewichtung und Bewertungsmöglichkeiten

Der AG kann im Rahmen der Ausschreibung von den potentiellen AN den Nachweis der Umweltkonformität der vorgesehenen Baumaschinen verlangen. Dabei kann eine genaue Auflistung des Fuhrparks, der den aktuellsten Vorschriften betreffend Emissionsausstoß unterliegt, verlangt werden. Auch Stationäre Anlagen zur Baustoffverarbeitung müssen die allgemeinen, stoffbezogenen Emissionsbegrenzungen erfüllen.³⁷⁶

Bei UVP-pflichtigen Bauvorhaben kann der AG zur Beurteilung der lufthygienischen Aufwendungen notwendige Informationen auch einen zusätzlichen Bericht zur Umweltverträglichkeit verlangen. Ebenso besteht für den AG die Möglichkeit, eine schriftliche Emissionserklärung einzuholen.

³⁷⁵ Lt. FREI, S. (2017): Gespräch über die Intention von Bieter bei der Anwendung von Zuschlagskriterien im Bestbieterverfahren hinsichtlich partnerschaftlicher Vertragsabwicklung. Zürich.

³⁷⁶ Vgl. UMWELTBUNDESAMT (2006): Schwebstaub in Österreich - Fachgrundlagen für eine kohärente österreichische Strategie zur Verminderung der Schwebstaubbelastung. S. 253.

Die Bewertung der Reduktion der Lärmemissionen kann die Bewertung durch ein Lärmschutzkonzept erfolgen. Dabei werden Maßnahmen zur Einhaltung der maximalen Lärmbelastung durch die Baustelle festgelegt. Die Bieter, die sich zur Einhaltung des Konzeptes verpflichten, werden mit bspw. 50 % der maximalen Punktzahl bewertet. Die weiteren Punkte werden basierend auf den vorgelegten Lärmschutzkonzepten verteilt. Der Bieter, der das der Meinung des AG nach beste Konzept vorlegt, erhält die voll übrigen 50 %. Die übrigen Bieter werden im Verhältnis dazu bewertet.

6.6.2.5 Vergaberechtliche Konformität

Die Reduktion der Umweltbelastung durch Emissionen widerspricht in keinem Fall den Vergabegrundsätzen. Weder das Gleichbehandlungsgebot noch der freie und lautere Wettbewerb werden durch dieses Kriterium beeinflusst. Auch entspricht die Emissionsreduktion dem Transparenzgrundsatz des BVergG 2006.

6.6.2.6 Beispiel aus der Judikatur

Der bekannteste Fall für die Verwendung der „Reduktion der Umweltbelastung durch Schadstoff- und Lärmemissionen“ als Zuschlagskriterium ist aus dem Jahr 2002.

Das Beschaffungsamt der Stadt Helsinki hatte im Jahr 1997 durch eine öffentliche Bekanntmachung zur Abgabe von Offerten betreffend den innerstädtischen Busverkehr aufgefordert. Die Vergabe erfolgte nach dem Bestbieterverfahren unter Berücksichtigung dreier Zuschlagskriterien zur Ermittlung des wirtschaftlich und technisch günstigsten Angebotes. Neben dem Preis sollten auch die Qualität des Fuhrparks sowie ein Qualitäts- und Umweltkonzept der jeweiligen bietenden Verkehrsunternehmen zur Bewertung herangezogen werden.³⁷⁷

³⁷⁷ Vgl. EuGH (2002): Concordia Bus Finland. Rs C-513/99. Luxemburg. S. I-7264.

Dabei „konnte der Bieter für den Fuhrpark höchstens 10 zusätzliche Punkte nach bestimmten Kriterien erhalten. [Außerdem] wurden derartige Punkte u. a. für den Einsatz von Bussen zugeteilt, die zum einen Stickoxidemissionen von unter 4 g/kWh (+ 2,5 Punkte/Bus) oder unter 2 g/kWh (+ 3,5 Punkte/Bus) und zum anderen einen Lärmpegel von unter 77 dB (+ 1 Punkt/Bus) aufwiesen“³⁷⁸.

Das Busunternehmen „Concordia Bus Finland“ legte das preisgünstigste Angebot vor, bekam aber aufgrund der Bewertung der Qualitätskriterien nicht den erhofften Zuschlag, da ein anderes – teureres Unternehmen – basierend auf der Bewertung des im Angebot aufgeführten umweltschonenden Fuhrparks und der vom Beschaffungsamt verlangten Qualitäts- und Umweltzertifikate besser beurteilt worden war. „Concordia Bus Finland“ klagte gegen diese Entscheidung mit der Begründung, dass die Beurteilung von Fahrzeugen, die einen bestimmten Grenzwert bzgl. Lärm- und Schafstoffemissionen unterschreiten, bieterdiskriminierend und demzufolge nicht vergabekonform sei.

Die Stadt Helsinki begründete ihre Entscheidung damit, dass durch die Verwendung umweltschonender Busse auch Ersparnisse im medizinisch-sozialen Bereich erzielt werden können. Der EuGH stimmt dieser Auffassung folgendermaßen zu:

„Die Entscheidung der Stadt Helsinki, Busse mit geringen Emissionen zu begünstigen, stelle eine umweltpolitische Entscheidung zur Verringerung der Umweltbeeinträchtigungen durch den Busverkehr dar. Es liege kein Verfahrensfehler vor. Beinhaltete das Kriterium eine unangemessene Benachteiligung eines Bieters, so könne das Verfahren aufgehoben werden. Vorliegend habe es indessen allen Bietern freigestanden, erdgasbetriebene Busse zu erwerben. Es sei daher nicht nachgewiesen, dass die Concordia durch das fragliche Kriterium diskriminiert worden sei“³⁷⁹.

³⁷⁸ Ebd. S. I-7264. Rz. 23.

³⁷⁹ EuGH (2002): Concordia Bus Finland. Rs C-513/99. Luxemburg. S. I-7264. Rz. 29.

Zudem wurde dem Zuschlagskriterium „Reduktion der Umweltbelastung durch Emissionen“ ein direkter Projektbezug zugesprochen. Eine Verletzung der Vergabegrundsätze konnte nicht festgestellt werden.

6.6.2.7 Fazit

Die Verwendung der „Reduktion der Umweltbelastung durch Emissionen“ als Zuschlagskriterium ist definitiv anzuraten. Neben den ökologischen Vorteilen ergeben sich bei korrekter Durchführung und Einhaltung auch soziale und wirtschaftliche Vorteile für den AG.³⁸⁰

Aus diesem Grund kann festgehalten werden, dass die Reduktion der Umweltbelastung durch Emissionen ein sehr sinnvolles Element zur Bestimmung des technisch und wirtschaftlichen günstigen Angebotes darstellt.

6.6.3 Reduktion der Transportwege

Beim Transport von Gütern an und auf die Baustelle durch LKWs entstehen Abgase, welche vor allem Luftschadstoffe (z.B. Stickoxide, CO₂ u.a.), Feinstaub und andere schädliche Substanzen enthalten.

Außerdem muss bei der Transportweitenregelung neben der notwendigerweise einzuhaltenden Güte der transportierten Materialien auch auf die sozialpolitischen und wirtschaftswachstumsfördernden Aspekte geachtet werden.

6.6.3.1 Umsetzung hinsichtlich partnerschaftlicher Vertragsabwicklung

Der AG kann zur Reduktion der Transportwege und des CO₂-Ausstoß von den Bietern eine Kalkulation verlangen, diese kann eine Disposition der Baugeräte und deren Transport, eine Erläuterung der Baustelleneinrichtung und die Art der Anlieferung der

³⁸⁰ Vgl. Kapitel 6.6.2.3.

Baumaterialien (Beton, Verfüllmaterial, Bewehrungsstahl oder ähnliches) berücksichtigt werden. Aus dieser Kalkulation ergeben sich in Verbindung mit den Transportwegen die verschiedenen emittierten Schadstoffe. Durch eine Reduktion der Transportwege ergeben sich in der Folge auch niedrigere Schadstoffausstöße. Eine Bewertungsgrundlage für den AG liefert hier der CO₂-Ausstoß.³⁸¹

6.6.3.2 Intention des öffentlichen AG

Durch eine Reduktion der Transportwege ergibt sich auch in Bezug auf die Regionalität ein Vorteil für die einzelnen Gebietskörperschaften. Zum einen werden die Verkehrswege geschont, was zu einer Reduktion der Kosten für die Straßeninstandhaltung führt, zum anderen wird durch die so erreichte Regionalität die Wirtschaft in der näheren Umgebung gestärkt. Die Abwanderung der Bevölkerung in die Städte und die damit einhergehende Urbanisierung und Bildung von Metropolregionen kann so eingedämmt werden, da so neue Arbeitsplätze geschaffen werden können und eine Verkürzung der Arbeitswege zusätzlich zu einer Verringerung des CO₂-Ausstoßes führt.

6.6.3.3 Intention des Bieters

Neben den wirtschaftlichen Vorteilen der Reduktion der Transportwege, welche sich durch Kostenersparnis aufgrund von verringertem Treibstoffverbrauch ergeben, entsteht für den Bieter ein positiver Effekt bzgl. der Außenwirkung und Reputation bei der Bevölkerung. Zudem ergibt sich für den Bieter eine Kostenersparnis, welcher er auf den Angebotspreis umlegen kann und so einen preislichen Vorteil gegenüber seinen Mitbieter erreichen kann.³⁸²

³⁸¹ Vgl. SOZIALPARTNER-INITIATIVE "FAIRE VERGABEN SICHERN ARBEITSPLÄTZE!" (2016): Faire Vergaben. Bestbieterkatalog. S. 48f. www.faire-vergaben.at/bestbieterkatalog. [Zugriff: 15.09.2016].

³⁸² Lt. FREI, S. (2017): Gespräch über die Intention von Bieter bei der Anwendung von Zuschlagskriterien im Bestbieterverfahren hinsichtlich partnerschaftlicher Vertragsabwicklung. Zürich.

Der Bieter kann durch die Reduktion der Transportwege einerseits Transportkilometer einsparen, andererseits so die Umwelt und die Bevölkerung durch reduzierten Baustellenverkehr schonen. Dadurch ergibt sich für den Bieter auch ein nützlicher Nebeneffekt: eine minimierte Beschwerdehäufung von Anrainern und Verkehrsteilnehmer bzgl. des Verkehrsaufkommens um die Baustelle und der dadurch verminderten Häufung von Störungen im Verkehrsfluss.³⁸³

6.6.3.4 Gewichtung und Bewertungsmöglichkeiten

Bei der Bewertung sollte vor allem auf die Umweltgerechtigkeit des Zuschlagskriteriums eingegangen werden und nach einem mathematisch relativen Maßstab erfolgen. Die kann bspw. anhand einer vom AG geforderten Disposition der Zu- und Abfahrten aller Fahrzeuge der einzelnen Bieter durchgeführt werden. Dabei müssen alle Transporte auf und neben der Baustelle, welche durch Baumaschinen aller Art durchgeführt werden, berücksichtigt werden. Die Berechnung der Fahrten ergibt sich bei einer konstruktiven Leistungsbeschreibung aus den angegebenen Mengen im Leistungsverzeichnis – nachfolgend ein kleines Beispiel.³⁸⁴

erforderliche Betonmenge gemäß LV = 3200m^3

Ladevolumen LKW = 8 m^3

Entfernung Betonmischwerk-Baustelle = 10 km

Transportkilometer = $\frac{3200\text{ m}^3}{8\text{ m}^3} * 10\text{ km} * 2 = 8000\text{ km}$

Der bei der Berechnung verwendete Faktor „2“ resultiert aus dem Weg von der Baustelle zum Werk und zurück. Die Berechnung der Transportkilometer bei einer funktionalen Leistungsbeschreibung gestaltet sich weitaus schwieriger, da in diesem Fall keine genauen Mengenangaben vorhanden sind.

³⁸³ Lt. FREI, S. (2017): Gespräch über die Intention von Bietern bei der Anwendung von Zuschlagskriterien im Bestbieterverfahren hinsichtlich partnerschaftlicher Vertragsabwicklung, Zürich.

³⁸⁴ Eigenes Beispiel der Verfasserin.

Der Bieter kann so anhand der so berechneten Transportkilometer und der für die Fahrzeuge einsehbaren Schadstoffausstoß je 100 km bzw. mittels der Motorleistung der Transportfahrzeuge bspw. den anfallenden CO₂-Ausstoß berechnen. Das Angebot mit dem niedrigsten Wert wird mit 100 % bewertet, die Bewertung der übrigen Bieter erfolgt basierend auf diesem Referenzwert.

Die Gewichtung des Zuschlagskriteriums „Reduktion der Transportwege“ kann bspw. mit 5 – 10 % veranschlagt werden.

6.6.3.5 Vergaberechtliche Konformität

Vergaberechtlich gesehen, könnte sich aus der Begrenzung der Transportweite eine Diskriminierung von Bietern, welche nicht innerhalb des festgelegten Radius agieren können, ergeben. Ein Standortvorteil bzw. die Regionalität darf aus diesem Grund keinen Vorteil bei der Vergabe von Aufträgen ergeben. Vor allem die Subvergabe an regionale Subunternehmer durch große weiterentfernte Unternehmen zur Erfüllung des Zuschlagskriteriums stellt ein schwerwiegendes Problem dar, da sich in der Folge unübersichtliche Subunternehmerketten bilden können, welche jedoch basierend auf der BVergG-Novelle 2015, vermieden werden sollen.

Da bereits in § 19 Abs. 5 BVergG 2006 empfohlen wird, den Gedanke der Umweltgerechtigkeit in die Ausschreibung einfließen zu lassen, kann sich auf eben diesen Aspekt bei der Verwendung der „Reduktion der Transportwege“ als Zuschlagskriterium berufen werden. Problematisch stellt sich auch ein EU-weites Vergabeverfahren im Oberschwellenbereich dar, da ausländische Firmen durch dieses Kriterium eindeutig diskriminiert werden würden. Auch wird der freie und lautere Wettbewerb durch dieses Kriterium beschränkt. Gegen den Grundsatz der Transparenz wird nicht verstoßen.

6.6.3.6 Beispiel aus der Judikatur

In der aktuellen Judikatur findet sich ein Entscheid des BVwG vom 25.07.2014 zur Reduktion von Transportwegen. Dieses Urteil wurde bereits in Kapitel 6.4.4 behandelt. Dabei wurde jedoch mehr auf die Qualität des Materials eingegangen, welche durch zu hohe Transportweiten an Güte verliert.³⁸⁵

Der VwGH geht in seiner Revision des Entscheids des BVwG vom 09. September 2015 auf die Gültigkeit der verwendeten Zuschlagskriterien – Transportweite von Asphalt und Verwendung (Recycling) von „Ausbauasphalt“ – ein.³⁸⁶ Der VwGH kam bzgl. der Transportweite zu dem Schluss, dass eine Begrenzung der Transportweiten sachgerecht sei und demzufolge nicht unsachlich. In „*Bedachtnahme auf die Umweltgerechtigkeit der Leistung*“³⁸⁷ ist dieses Kriterium als gültig zu erachten. Zudem konnten die Bieter keine Beweise vorbringen, warum die angefochtenen Kriterien nicht vergabekonform seien.³⁸⁸

6.6.3.7 Fazit

Durch die Reduktion der Transportwege können einerseits Kosten, Abnutzungen an den Fahrzeugen und der Ausstoß von CO₂ reduziert werden. Zudem muss bei sensiblen Baustellen und Ausführungsvarianten darauf geachtet werden, dass das Material zum Zeitpunkt des Einbaus die erforderliche Qualität aufweist. Durch eine Verkürzung des Transportweges kann dies eher garantiert werden als bei längeren Wegen. Auch können Instandhaltungskosten der Straßen reduziert werden und eine weitervorschreitende

³⁸⁵ Vgl. BVwG (2014): B106 Mölltalstraße, Kilometer 2,86, Baulosbezeichnung: Darborgrabenbrücke KS 106.009, Rz. W138 2008703-2/14E. Wien.

³⁸⁶ Vgl. VwGH (2015): Revision "B106 Mölltalstraße, Kilometer 2,86, Baulosbezeichnung: Darborgrabenbrücke KS 106.009". Ra 2014/04/0036. Wien.

³⁸⁷ KURZ, T. (2016): Aktuelle Judikatur zu Zuschlagskriterien. <http://www.bauforum.at/bauzeitung/aktuelle-judikatur-zu-zuschlagskriterien-125345>. [Zugriff: 19.01.2017].

³⁸⁸ Vgl. Ebd.

Landflucht eingedämmt werden. Auch die ASFINAG inkludiert dieses Zuschlagskriterium seit dem 01. Jänner 2017 in ihre Ausschreibungen.³⁸⁹

Aufgrund technischer und umwelthygienischer Anforderungen ist die Anwendung eines solchen Kriteriums prinzipiell empfehlenswert, bedarf jedoch einer klaren Begründung betreffend den Bezug zur Umweltgerechtigkeit.³⁹⁰

6.6.4 Verwendung von wiederverwerteten Baustoffen

Der Bausektor gehört schon immer zu den ressourcenintensivsten Wirtschaftssektoren. Allein im Jahr 2013 wurden bspw. in Deutschland 521 Millionen Tonnen mineralischer Baustoffe umgesetzt.³⁹¹

Auch in Österreich fielen alleine im Jahr 2015 ca. 10 Mio. t an Bau- und Abbruchabfällen an. Dies entspricht einem Bauschuttanfall von ungefähr 1,16 t pro Einwohner. Je nach Konjunktur des Bausektors kann dieser Wert variieren.³⁹²

Die Zusammensetzung der anfallenden Bau- und Abbruchabfälle wird in Abbildung 13 dargestellt. In Österreich existieren verschiedene Vorgaben für die Herstellung und Qualität von Recycling-Baustoffen. Mit der Novelle zur Recycling-Baustoffverordnung, die Ende Oktober 2016 veröffentlicht wurde, ist der Einsatz von Recyclingmaterial nun erleichtert worden.³⁹³

³⁸⁹ ASFINAG (2017): Faire Vergaben. ZVÖ-Tagung Wien. www.zvoe.at/fileadmin/ZVOE/Inhalte/bilder/fachtagung/2017/Faire_Vergaben.pdf. [Zugriff: 25.03.2017].

³⁹⁰ Vgl. SOZIALPARTNER-INITIATIVE "FAIRE VERGABEN SICHERN ARBEITSPLÄTZE!" (2016): Faire Vergaben. Bestbieterkatalog. S. 48. www.faire-vergaben.at/bestbieterkatalog. [Zugriff: 15.09.2016].

³⁹¹ Vgl. UMWELTBUNDESAMT (2016): Bauabfälle. <http://www.umweltbundesamt.de/daten/abfall-kreislaufwirtschaft/entsorgung-verwertung-ausgewaehlter-abfallarten/bauabfaelle>. [Zugriff: 08.10.2016].

³⁹² Vgl. BMLFUW (2017): Bundes-Abfallwirtschaftsplan 2017. Teil 1. Entwurf. S. 71.

³⁹³ Vgl. BRV (2016): Novelle erleichtert den Einsatz von Recycling-Baustoffen. http://www.br.v.or.at/files/presse/2016/161212_art.baunetzwerk_novelle.pdf. [Zugriff: 14.12.2016].

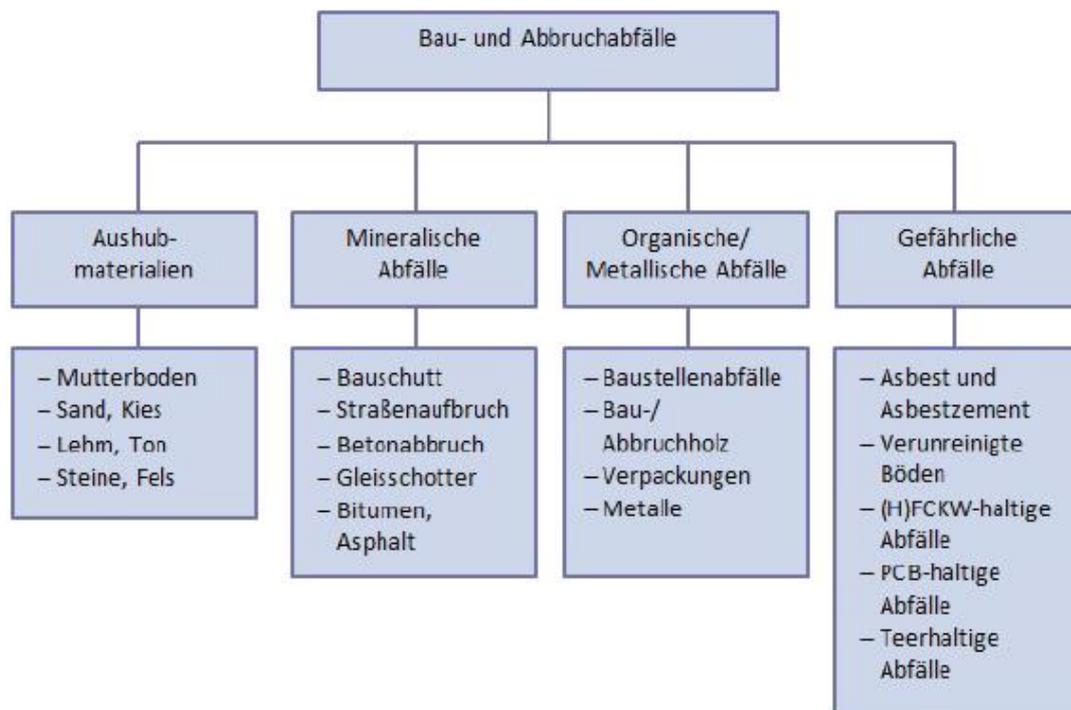


Abbildung 13: Übersicht der Bau- und Abbruchabfälle³⁹⁴

Durch den Einsatz von Recyclingmaterialien kann die Umwelt nachhaltig geschont werden. Parallel dazu existieren auch die ÖNORM B 3140 für recycelte Gesteinskörnungen im Ingenieur- und Straßenbau und die ÖNORM B 3151 für den Rückbau von Bauwerken als Standardabbruchmethode.³⁹⁵

6.6.4.1 Umsetzung hinsichtlich partnerschaftlicher Vertragsabwicklung

Um Materialkosten und schädliche Umwelteinflüsse zu minimieren, ist die Verwendung von wiederverwerteten Baustoffen (Asphalt, Beton etc.) zu empfehlen. Zudem kann der Anteil des Sondermülls bei der Entsorgung so reduziert werden. Die Umweltbelastung, welche durch den Abbruch von Bauwerken entsteht kann so ebenfalls begrenzt werden.

Der AG kann bei der Ausschreibung verlangen, dass bspw. beim Einbau von Asphalt ein bestimmter Anteil an wiederverwertetem Asphalt zum Einsatz kommt. Auch im

³⁹⁴ BMLFUW (2017): Bundes-Abfallwirtschaftsplan 2017. Teil 1. Entwurf. S. 70.

³⁹⁵ Vgl. STARKE, R. (2014): Aktueller Entwurf der Recycling- Baustoffverordnung. S. 25.

Betonbau kann RC-Beton im Decken- und Wandbereich von Gebäuden verwendet werden.

6.6.4.2 Intention des öffentlichen AG

Die Notwendigkeit der Vermeidung von Baurestmassen beruht vor allem auf den bereits erwähnten Umweltauswirkungen, dem großen Materialverbrauch und dem daraus resultierenden immensen Abfallaufkommen. Dies wiederum ist auf ein mangelndes Bewusstsein der Planer über den Lebenszyklus und der mangelhaften Informationslage über die einzelnen Bestandteile eines Gebäudes zurückzuführen. Durch die Verwendung von RC-Material wird der Versuch unternommen, die Umweltbelastungen durch die immensen Mengen Bauabfälle zu reduzieren, da es sich in den meisten Fällen um umweltgefährdenden Sondermüll handelt. Zudem ist die Deponierung von Sondermüll kostenintensiv und der Platz auf gesonderten Deponien nur begrenzt vorhanden.³⁹⁶

6.6.4.3 Intention des Bieters

Neben den hohen Entsorgungskosten spricht auch die Ressourcenschonung eine große Rolle bei der Auswahl von RC-Material. Durch den Wiedereinsatz von bereits verwendetem Material kann die Umwelt nachhaltig geschont werden und eine gute Ausgangslage für weiter umweltgerechte Ausführungsvarianten bilden. Der Bieter kann so auch bei der Verwendung von RC-Material einen positiven Eindruck bei seinem potentiellen AG und der Bevölkerung hinterlassen. Andererseits kann der Bieter durch die Verwendung von wiedergewonnenem Material Kosten einsparen, was sich im Umkehrschluss positiv auf seinen Angebotspreis auswirkt. Dieser verringert sich dadurch, jedoch bietet sich dem Bieter so die Möglichkeit zusätzliche Punkte bei der Bewertung des Preiskriteriums zu erhalten.³⁹⁷

³⁹⁶ Vgl. BMLFUW (2017): Bundes-Abfallwirtschaftsplan 2017. Teil 1. Entwurf. S. 70

³⁹⁷ Lt. FREI, S. (2017): Gespräch über die Intention von Bieter bei der Anwendung von Zuschlagskriterien im Bestbieterverfahren hinsichtlich partnerschaftlicher Vertragsabwicklung. Zürich.

6.6.4.4 Gewichtung und Bewertungsmöglichkeiten

Der AG kann die Quantifizierung dieses Zuschlagskriteriums anhand des Verhältnisses von wiederverwerteten zu primären Baurohstoffen vornehmen. Dazu müssen mit Versendung der Angebotsunterlagen bereits im Zuge einer konstruktiven Leistungsbeschreibung die genauen erforderlichen Arbeitsschritte und Materialien festgelegt werden. Der Bieter, der den höchsten Anteil an RC-Material anbietet bzw. dem geforderten Anteil am nächsten kommt, wird mit 100 % bewertet. Die übrigen Bieter werden im Verhältnis dazu bewertet.

Die Gewichtung sollte mit maximal 5 % festgelegt werden, da die Verwendung von RC-Material nicht zwingend vorgeschrieben ist und somit zwar ein wirtschaftlicher jedoch kein eindeutiger technischer Vorteil für den AG entsteht.

6.6.4.5 Vergaberechtliche Konformität

Die Anwendung des Zuschlagskriteriums „Verwendung von wiederverwerteten Baustoffen“ widerspricht in keinem Fall den Vergabegrundsätzen des BVergG 2006. Durch die Anwendung wird der freie und lautere Wettbewerb sogar gefördert, da die Bieter durch die Verwendung verschiedener RC-Materialien u.a. die Forschung und Technologieentwicklung in diesem Bereich fördern.

6.6.4.6 Beispiel aus der Judikatur

Der VwGH geht – wie bereits in Kapitel 6.6.3 erwähnt – in seiner Revision des Entscheids des BVwG vom 09. September 2015 auf die Gültigkeit des Zuschlagskriteriums zur Verwendung (Recycling) von „Ausbauasphalt“. ³⁹⁸ Der VwGH kam bzgl. dieses Qualitätskriteriums zu dem Schluss, dass das Qualitätskriterium sachgerecht sei und demzufolge von einer Nichtigkeitserklärung abzusehen ist. In „*Bedachtnahme auf die*

³⁹⁸ Vgl. VwGH (2015): Revision "B106 Mölltalstraße, Kilometer 2,86, Baulosbezeichnung: Darborgrabenbrücke KS 106.009". Ra 2014/04/0036. Wien.

*Umweltgerechtigkeit der Leistung*³⁹⁹ ist dieses Kriterium aus diesem Grund als gültig zu erachten.⁴⁰⁰

6.6.4.7 Fazit

Die Verwendung von RC-Material als Zuschlagskriterium stellt in vielerlei Hinsicht ein sinnvolles Kriterium dar. Zum einen wird die Umwelt geschont und der Anfall von Baurestmassen reduziert, zum anderen wird die Forschung im Bereich von RC-Materialien gefördert. So hat dieses ökologische Qualitätskriterium nicht nur eine positive Auswirkung auf die Umwelt, sondern auch eine nachhaltige Wirkung auf die Wirtschaft.

6.6.5 Umweltverträgliche Mobilität

Umweltverträgliche Mobilität gewinnt in der heutigen Zeit immer mehr an Bedeutung. Bereits vor einigen Jahren fand die Verwendung energieeffizienter Maschinen und Transportmittel während des Baus erste Anklänge. Schon in der Ausschreibung zum Bau des Gotthard Basistunnels in der Schweiz wurden elektrobetriebene Baustellenfahrzeuge in Erwägung gezogen.⁴⁰¹

6.6.5.1 Umsetzung hinsichtlich partnerschaftlicher Vertragsabwicklung

Vor allem bei Tunnelbaubaustellen hat die Reinhaltung der Luft einen hohen hygienischen Stellenwert. Durch herkömmliche (bio-)dieselbetriebene Fahrzeuge kann dies trotz aufwendiger Lüftungskonzepte nicht oder nur bedingt ausreichend gewährleistet werden. Auch in Gebieten die speziellen Anforderungen unterliegen wie

³⁹⁹ KURZ, T. (2016): Aktuelle Judikatur zu Zuschlagskriterien. <http://www.bauforum.at/bauzeitung/aktuelle-judikatur-zu-zuschlagskriterien-125345>. [Zugriff: 19.01.2017].

⁴⁰⁰ Vgl. Ebd.

⁴⁰¹ Lt. FRACH, E. (2016): Gespräch über Zuschlagskriterien hinsichtlich partnerschaftlicher Vertragsabwicklung. Chefbauleitung Ausbau Nordumfahrung Zürich Los 4. 14.12.2016.

bspw. Luftschutzgebiete, -kurorte oder Naturschutzgebiete kann eine umweltverträgliche Mobilität Möglichkeiten zur Erhaltung der Luftreinheit bieten.⁴⁰²

Um die Umwelt zu schonen, kann der AG verlangen, dass der AN einen Nachweis über das Alter und den Zustand seiner Fahrzeuge und Maschinen erbringt. Dazu können z.B. der Einbau eines Partikelfilters bei Dieselfahrzeugen oder Umweltplaketten bzw. Euro-Klassen dienen. Die Kontrolle umweltverträglicher Mobilität kann z.B. durch eine Auflistung durch den AN bezüglich der auf der Baustelle eingesetzten Fahrzeuge erfolgen.⁴⁰³

6.6.5.2 Intention des öffentlichen AG

Durch die Anwendung geeigneter Evaluierungsmethoden kann eine Schädigung der menschlichen Gesundheit und der Umwelt entgegengewirkt werden. Zudem kann eine nachhaltige Mobilität auf der Baustelle sicherstellen, dass der Baustellenverkehr neben den ökologischen auch den wirtschaftlichen Kriterien im Sinne von technologischen Innovationen und sozialen Qualitätsanforderungen betreffend Gesundheitsbestimmungen entspricht.⁴⁰⁴

Das Bestreben des AG bei der Anwendung eines nachhaltigen Verkehrssystems auf der Baustelle können nachteilige Auswirkungen auf Wirtschaft, Öffentlichkeit und Ökologie reduziert werden. Als Beispiel kann hier angeführt werden, dass durch technologische Innovationen auch der Wettbewerb angekurbelt und die Marktwirtschaft gestärkt werden können.

⁴⁰² Lt. FRACH, E. (2016): Gespräch über Zuschlagskriterien hinsichtlich partnerschaftlicher Vertragsabwicklung. Chefbauleitung Ausbau Nordumfahrung Zürich Los 4. 14.12.2016.

⁴⁰³ Vgl. SOZIALPARTNER-INITIATIVE "FAIRE VERGABEN SICHERN ARBEITSPLÄTZE!" (2016): Faire Vergaben. Bestbieterkatalog. S. 51. www.faire-vergaben.at/bestbieterkatalog. [Zugriff: 15.09.2016].

⁴⁰⁴ Vgl. EUROPÄISCHE UNION (2006): Die erneuerte EU-Strategie für nachhaltige Entwicklung. Brüssel. 10917/06. S. 10.

6.6.5.3 Intention des Bieters

Durch den Einsatz umweltfreundlicher Baustellenfahrzeuge kann der Bieter eine Vorreiterrolle und Vorbildfunktion innerhalb seiner Branche einnehmen, da er aufgrund innovativer Maßnahmen zur umweltgerechten Bauausführung beiträgt. So zeigt er sein Bestreben, auch in Zukunft die ökologisch wertvollste Lösung zu finden und umzusetzen. Neben diesen Aspekten wirkt sich eine umweltverträgliche Mobilität auch positiv auf die Wahrnehmung des Unternehmens in der Öffentlichkeit aus, da der Bieter in einschlägigen Fachzeitschriften oder in Zeitungsartikeln als Vorreiter in der innovativen Baustellenverkehrsplanung wahrgenommen werden kann.⁴⁰⁵

6.6.5.4 Gewichtung und Bewertungsmöglichkeiten

Die Sozialpartner-Initiative "FAIRE VERGABEN sichern Arbeitsplätze!" schlägt in ihrem Bestbieterkatalog vom 20. Juli 2016 auch Beispiele zur Bewertung von ökologischen Qualitätskriterien vor. Tabelle 12 stellt eine mögliche Punkteverteilung bei der Bewertung dar. Diese ist jedoch nur als Beispiel anzusehen. Die Sozialpartner-Initiative "FAIRE VERGABEN sichern Arbeitsplätze!" schlägt eine Gewichtung des Kriteriums von 5 % vor.⁴⁰⁶

Tabelle 12: Mögliche Art der Bewertung umweltverträglichen Mobilität⁴⁰⁷

Fahrzeugklasse	Punkte
Euro-Klasse 6	100
Euro-Klasse 5	50
Euro-Klasse 4	25

⁴⁰⁵ Lt. FREI, S. (2017): Gespräch über die Intention von Bieterinnen bei der Anwendung von Zuschlagskriterien im Bestbieterverfahren hinsichtlich partnerschaftlicher Vertragsabwicklung. Zürich.

⁴⁰⁶ Vgl. SOZIALPARTNER-INITIATIVE "FAIRE VERGABEN SICHERN ARBEITSPLÄTZE!" (2016): Faire Vergaben. Bestbieterkatalog. S. 52. www.faire-vergaben.at/bestbieterkatalog. [Zugriff: 15.09.2016].

⁴⁰⁷ Vgl. S. 51f.

Die bei der Bewertung erhaltene Punktzahl wird im Anschluss mit der für das Kriterium angesetzten Gewichtung multipliziert und ergibt so die in die Gesamtbewertung einfließende Punktzahl.

Die Bewertung, welche durch die Sozialpartnerinitiative „FAIRE VERGABEN sichern Arbeitsplätze!“ in ihrem Bestbieterkatalog vorgeschlagen wird, beurteilt die Verfasserin dieser Arbeit als grundlegend in Ordnung. Jedoch sollte dennoch eine kleine Anpassung erfolgen. So wäre es sinnvoll die am meisten eingesetzten Fahrzeugtypen zu beurteilen und deren Anzahl auf der Baustelle, da bei Großbaustellen im Normalfall nicht nur ein Bagger im Einsatz ist.⁴⁰⁸

6.6.5.5 Vergaberechtliche Konformität

Der Einsatz von umweltverträglicher Mobilität auf der Baustelle widerspricht in keinem Fall den Vergabegrundsätzen. Keiner der Vergabegrundsätze – Transparenz, Gleichbehandlung sowie freier und lauterer Wettbewerb – wird durch dieses Kriterium negativ beeinflusst.⁴⁰⁹ Auch entspricht die dadurch veranlasste Emissionsreduktion dem Transparenzgrundsatz des BVergG 2006.

6.6.5.6 Beispiel aus der Judikatur

Der bekannteste Fall für die Verwendung der „Reduktion der Umweltbelastung durch Schadstoff- und Lärmemissionen“ beschäftigt sich indirekt auch mit der Verwendung der umweltverträglichen Mobilität als Zuschlagskriterium ist aus dem Jahr 2002.

Wie bereits in Kapitel 6.6.2.6 erläutert, rief das Beschaffungsamt der Stadt Helsinki im Jahr 1997 durch eine öffentliche Bekanntmachung zur Abgabe von Angeboten in Bezug auf den innerstädtischen Busverkehr auf. Die Vergabe wurde nach dem

⁴⁰⁸ Vgl. SOZIALPARTNER-INITIATIVE "FAIRE VERGABEN SICHERN ARBEITSPLÄTZE!" (2016): Faire Vergaben. Bestbieterkatalog. S. 38f. www.faire-vergaben.at/bestbieterkatalog. [Zugriff: 15.09.2016].

⁴⁰⁹ Vgl. Kapitel 2.2.

Bestbieterverfahren durchgeführt. Neben dem Preis wurde auch die Qualität des Fuhrparks sowie ein Qualitäts- und Umweltkonzept der jeweiligen Verkehrsunternehmen zur Beurteilung herangezogen werden.⁴¹⁰

Dabei „konnte der Bieter für den Fuhrpark höchstens 10 zusätzliche Punkte nach bestimmten Kriterien erhalten. [Außerdem] wurden derartige Punkte u. a. für den Einsatz von Bussen zugeteilt, die zum einen Stickoxidemissionen von unter 4 g/kWh (+ 2,5 Punkte/Bus) [...] aufwiesen“⁴¹¹.

Durch das Busunternehmen „Concordia Bus Finland“ wurde das preislich günstigste Angebot vorgelegt, jedoch erhielt dieses aufgrund der Bewertung der Qualitätskriterien nicht den erhofften Zuschlag, weil ein anderes Unternehmen aufgrund besserer Qualitäts- und Umweltzertifikate höher beurteilt worden war. „Concordia Bus Finland“ klagte gegen diese Entscheidung mit der Begründung, dass die Beurteilung von Fahrzeugen, die einen bestimmten Grenzwert bzgl. Lärm- und Schafstoffemissionen unterschreiten, bieterdiskriminierend und demzufolge nicht vergabekonform sei.

Der EuGH entschied, dass die „Entscheidung der Stadt Helsinki, Busse mit geringen Emissionen zu begünstigen, [...] eine umweltpolitische Entscheidung zur Verringerung der Umweltbeeinträchtigungen durch den Busverkehr [darstelle]. Es liege [somit] kein Verfahrensfehler vor“⁴¹².

6.6.5.7 Fazit

Die Verwendung von umweltverträglicher Mobilität auf der Baustelle stellt diverse Vorteile dar. Zum einen trägt sie maßgeblich zur Verbesserung der Luftqualität bei, zum anderen wird die Gesundheit der Beschäftigten auf der Baustelle positiv beeinflusst, da

⁴¹⁰ Vgl. EuGH (2002): Concordia Bus Finland. Rs C-513/99. Luxemburg. S. I-7264.

⁴¹¹ Ebd. S. I-7264. Rz. 23.

⁴¹² Ebd. S. I-7266. Rz. 29.

es auf Dauer zu weniger krankheitsbedingten Ausfällen aufgrund von gesundheitsbeeinträchtigenden Nebenwirkungen bedingt durch den Schadstoffausstoß kommt.

Zudem kann dem Zuschlagskriterium „Umweltverträgliche Mobilität“ durch die Einteilung der Baustellenfahrzeuge in Schadstoff- bzw. EURO-Klassen ein direkter Projektbezug hinsichtlich Ökologie und Umweltschutz zugesprochen werden.

6.6.6 Nachhaltigkeitskonzept für Bau- und Betriebsphase

Nachhaltigkeitskonzepte bieten verschiedene Möglichkeiten für die Durchführung des Bauablaufs. So kann dadurch eine umweltgerechte, ökologisch dauerhafte und zukunftsverträgliche/-fähige Baudurchführung geplant und ausgeführt werden.

6.6.6.1 Umsetzung hinsichtlich partnerschaftlicher Vertragsabwicklung

Durch die Erstellung eines Nachhaltigkeitskonzeptes muss sich der AN bereits in der Angebotsphase mit verschiedenen Aspekten der Umweltbilanzierung und der Ressourcenschonung auseinandersetzen. Darunter fallen z.B. der Bezug von Ökostrom, der Wasserverbrauch für Reinigung und Hygiene und der Einsatz innovativer Heizsysteme (Geo-/Solarthermie etc.) zur Schonung der Umwelt während der Betriebsphase.

Mit der Anwendung von Nachhaltigkeitskonzepten als Zuschlagskriterium kann sich der AG folglich in der Ausschreibungsphase verschiedener auf der Baustelle benötigter Maßnahmen bedienen. Darunter entfallen bspw.:

- Entsorgungskonzept des Unternehmers für Baustellenabfälle,
- Materialbewirtschaftungskonzept,
- Entwässerungskonzept für Baustellenabwässer,
- Vorgehensplan/Kontrollplan zur Umsetzung von Umweltschutzmaßnahmen.

Diese und andere Konzepte kann der AG im Zuge der Offertabgabe als Grobkonzept anfordern. Mit Zuschlagerhalt hat der AN das Detailkonzept vor Baubeginn durch den AG prüfen zu lassen.

6.6.6.2 Intention des öffentlichen AG

Durch die Verwendung geeigneter Bewertungsmethoden kann eine nachhaltige Schädigung der menschlichen Gesundheit und der Umwelt entgegengewirkt werden. Nachhaltigkeitskonzepte bieten auch die Möglichkeit den Ursprungszustand der Umgebung um die Baustelle herum annähernd wiederherzustellen.

Zudem können neben den ökologischen auch wirtschaftlichen Kriterien im Sinne von Kosteneinsparungen und sozialen Anforderungen hinsichtlich der Wiederherstellung von bspw. Fruchtfolgeflächen in der Landwirtschaft angeführt und erfüllt werden.⁴¹³

6.6.6.3 Intention des Bieters

Durch Nachhaltigkeitskonzepte kann der Bieter eine Vorbildfunktion innerhalb seiner Branche einnehmen, da er durch innovative Maßnahmen nachhaltig zur Erhaltung der Umwelt beiträgt. So zeigt er seine Absicht, auch bei zukünftigen Projekten stets die ökologisch wertvollste Lösung zur Aufrechterhaltung der Umweltgerechtigkeit zu finden und dementsprechend umzusetzen.⁴¹⁴

Ebenso kann der betreffende Bieter so auch positiv in der Öffentlichkeit positiv in Erscheinung treten, da der Bieter möglicherweise als Wegbereiter in der umweltgerechten Bauablaufplanung wahrgenommen werden kann.⁴¹⁵

⁴¹³ Vgl. EUROPÄISCHE UNION (2006): Die erneuerte EU-Strategie für nachhaltige Entwicklung. Brüssel. 10917/06. S. 10.

⁴¹⁴ Vgl. Ebd. S. 10.

⁴¹⁵ Lt. FREI, S. (2017): Gespräch über die Intention von Bieter bei der Anwendung von Zuschlagskriterien im Bestbieterverfahren hinsichtlich partnerschaftlicher Vertragsabwicklung. Zürich.

6.6.6.4 Gewichtung und Bewertungsmöglichkeiten

Die Bewertung der einzelnen Nachhaltigkeitskonzepte sollte kommissionell erfolgen, da der dadurch entstehende Mehrwert in der Ausschreibungsphase nicht eindeutig definiert werden kann.

Um eine faire und nichtdiskriminierende Bewertung der Bieter vornehmen zu können, muss der AG in der Ausschreibung genau festlegen, welche Art von Nachhaltigkeitskonzept verlangt wird. So bleibt die Ausschreibung auch für den Bieter transparent und es entstehen keine Missverständnisse bzgl. unterschiedlicher Auffassungen bzgl. der geforderten Nachhaltigkeitskonzepte. Die maximale Gewichtung sollte ca. mit 5 – 10 % festgelegt werden.

Bei der Evaluierung der vorgelegten Nachhaltigkeitskonzepte beurteilt eine fachkundige und unabhängige Bewertungsjury die einzelnen Konzepte gemäß der in der Ausschreibung festgelegten Standards und vergibt nach einer objektiven Einschätzung Punkte. Dabei sollte sie sich an der jeweils besten Maßnahme orientieren, welche mit bspw. 100 Punkten beurteilt werden kann. Alle anderen Angebote werden prozentual daran angepasst. Durch die Multiplikation der erreichten Punkte mit der Gewichtung des Zuschlagskriteriums können so die für die Bewertung relevanten Punkte berechnet werden.

Da bei der Bewertung muss von einer absoluten Neutralität ausgegangen werden muss, ist anzuraten, die Angebote zu anonymisieren, um eine Gleichbehandlung aller vorgelegten Angebote garantieren zu können.

6.6.6.5 Vergaberechtliche Konformität

Die vergaberechtliche Konformität ist allein durch eine genaue Definition der Anforderungen an die Nachhaltigkeitskonzepte in der Ausschreibung gegeben. Durch die Vorabinformation der Bieter über die gewünschten Standards kann die Transparenz

erhalten bleiben und der Wettbewerb nachhaltig gefördert werden. Durch eine durch den AG veranlasste Anonymisierung bei der Evaluierung kann auch die Gleichbehandlung aller Bieter gesichert werden.

Werden im Zuge der Ausschreibung keine klaren Anforderungen an die Nachhaltigkeitskonzepte aufgeführt, so kann es zu Missverständnissen aufgrund des unterschiedlichen Verständnisses des Begriffs „Nachhaltigkeitskonzept“ seitens AG und Bieter kommen. Die kann in der Folge zu Verfahren führen, durch die das Vergabeverfahren oder der Zuschlagsentscheid für nichtig erklärt werden können.

6.6.6.6 Beispiel aus der Judikatur

Derzeit gibt es noch keinen Rechtsspruch, welcher sich kritisch mit diesem Kriterium befasst.

6.6.6.7 Fazit

Die Implementierung von Nachhaltigkeitskonzepten als Zuschlagskriterium in das Vergabeverfahren ist definitiv sinnvoll, da hierbei trotz des direkten Umweltbezugs alle Aspekte – Wirtschaftlichkeit, Soziales und Ökologie – schon während des Vergabeverfahrens und der Vertragsgestaltung nachhaltig beeinflusst werden können.

Nachhaltigkeitskonzepte dienen vor allem

- der Erhaltung der Ökologie,
- der Kostenersparnis durch reduzierte Instandsetzungs- und Wiederherstellungsmaßnahmen nach Bauende sowie
- dem Erhalt der Gesundheit der Beschäftigten auf der Baustelle durch Verringerung der gesundheitsschädlichen Emissionen.

7 Umsetzung und Anwendung der Kriterien

Im Rahmen dieser Diplomarbeit gilt es herauszufinden, wie und in welchem Umfang Bestbieterkriterien bei Aufträgen über 1 Mio. Euro in die Ausschreibung aufgenommen und auch umgesetzt werden.

Hierbei gilt es vor allem die Relevanz und die Umsetzbarkeit von verschiedenen Zuschlagskriterien zu bewerten. Um einen direkten Praxisbezug zu erhalten, werden mit Hilfe eines Onlinefragebogens mehrere Expertenmeinungen eingeholt. Der Onlinefragebogen wurde mithilfe der kostenlos verfügbaren Open-Source Software „LimeSurvey.org“ erstellt.

In diesem Rahmen wurden mehrere Experten darum gebeten, ihre bisherigen Erfahrungen mit Zuschlagskriterien und deren Anwendung sowie die Umsetzung bei der Vergabe von öffentlichen Aufträgen darzulegen. Der Onlinefragebogen wurde an je einen Experten bei drei großen österreichischen Sektorenauftraggebern aus dem Infrastruktursektor verschickt. Aus Datenschutzgründen wird eine Anonymisierung der Umfrageteilnehmer vorgenommen. Die Auswertung erfolgt mit der Bezeichnung „Experte 1“, „Experte 2“ und „Experte 3“. Diese waren zuvor vom Betreuer dieser Arbeit ausgewählt worden. Der Untersuchungszeitraum begann am 20. Oktober 2016 und endete am 28. Oktober 2016.

7.1 Erarbeitung des Fragebogens

Im Zuge der Umfrage wurde vor allem auf die verschiedenen Kategorien von Zuschlagskriterien und die Anwendbarkeit sowie der Relevanz bei der Zuschlagsermittlung eingegangen. Auch war bei der Erarbeitung der anzufragenden Zuschlagskriterien die Einhaltung der Vergabegrundsätze von Bedeutung. Wichtig für eine zulässige Verwendung zur Abfrage ist vor allem das Einhalten der folgenden Aspekte:

- Einhaltung der Vergabegrundsätze,
- Transparenz,
- Gleichbehandlungsgebot,
- Freier und lauterer Wettbewerb,
- Reduktion des Personal- und Kostenaufwands bei AG,
- Minimierung der Anfechtbarkeit der Entscheidung,
- Minimierung der subjektiven Beurteilung,
- Berücksichtigung der Haushaltslage der öffentlichen Hand.

Im Rahmen der Umfrage wurde die Relevanz und Umsetzbarkeit von Zuschlagskriterien mittels sogenannter „Ja/Nein“-Fragen ermittelt. Auch die Priorisierung der einzelnen Kriterien innerhalb des Vergabeverfahrens wurde abgefragt.

Zunächst erfolgte eine allgemeine Auswertung aller Kriterien in Bezug auf ihre prozentuale Verteilung innerhalb des Vergabeverfahrens. Danach wurde ein Überblick über alle einzelnen Kriterien im direkten Vergleich gegeben. Dies sollte dazu dienen, sich einen Eindruck über die unterschiedlichen Verteilungen der Umfrageteilnehmer untereinander zu verschaffen. Eine spezifische Bewertung der einzelnen Angaben der Umfrageteilnehmer erfolgt im Anschluss daran.

Die Priorisierung der einzelnen Kriterien im Vergabeverfahren – betreffend Relevanz und Umsetzbarkeit – erfolgte basierend auf einer Einteilung von eins bis fünf, wobei „1“ als niedrigste Priorität und „5“ als höchste Priorität angesetzt wurden.

7.2 Fragen im Überblick

Die Umfrage gliedert sich in sechs Kapitel. Dabei werden zunächst allgemeine Fragen, anschließend sogenannte „Ja/Nein“-Fragen in Bezug auf die drei Hauptkategorien der Zuschlagskriterien (wirtschaftliche, soziale und ökologische Aspekte) gestellt.⁴¹⁶

Neben den Hauptkriterien wurde auch die Anwendbarkeit von innovativen vergabefremden Zuschlagskriterien in die Umfrage aufgenommen. Abschließend erfolgte eine Einteilung aller Kriterien nach Priorität bei der Anwendung innerhalb des Unternehmens bei der Vergabe von Aufträgen. Eine Übersicht der Fragen befindet sich in Anhang 1 bis 3.

7.3 Auswertung

Die Auswertung der allgemeinen Fragen erfolgt anhand der von den Umfrageteilnehmern abgegebenen Antworten zur Reihung der Hauptkriterien nach ihrer Priorität im Vergabeverfahren.

Vor allem die Auswertung der letzten Teilfrage (in der Umfrage als „Abschlussfrage“ aufgeführt) liefert einen deutlichen Einblick in die Priorisierung der Kriterien bei der firmeninternen Anwendung. Dabei erfolgte die Priorisierung durch eine Einteilung in verschiedene Abstufungen, wobei „5“ die höchste und „1“ die niedrigste Priorität darstellt. Die vorangegangenen Fragen bezüglich der drei Hauptkriterien wurden als „Ja/Nein“-Fragen bewertet. Die Auswertung liefert nahezu simultane Ergebnisse. Aus diesem Grund wird hier auf eine detaillierte Auswertung verzichtet.

⁴¹⁶ Vgl. Anhang 4.

7.3.1 Allgemeine Fragen

Zu Beginn der Umfrage wurde eine Reihung der drei Hauptgruppen der Zuschlagskriterien (wirtschaftliche, soziale und ökologische Aspekte) abgefragt. „1“ bedeutete eine niedrige Priorität im Vergabeverfahren, „5“ drückt eine hohe Priorität aus.

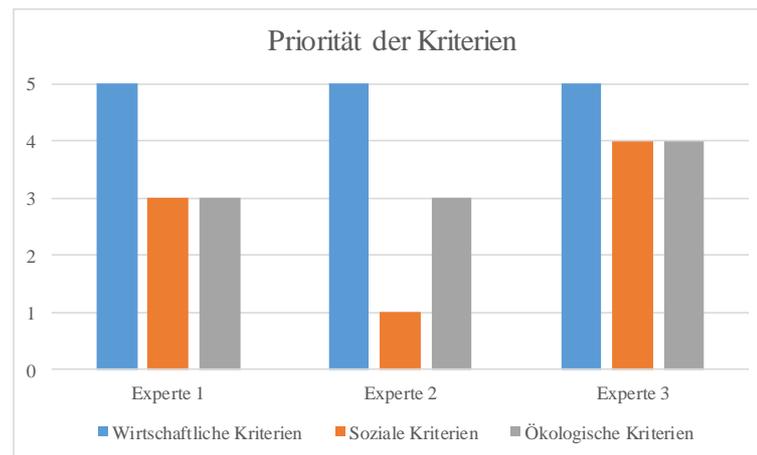


Abbildung 14: Bewertung der Hauptkriterien nach ihrer Priorität

Hierbei zeigt sich anhand von Abbildung 14, dass bei allen befragten Experten vor allem die wirtschaftlichen Kriterien im Vordergrund stehen. Im Gegensatz dazu kommt den sozialen Kriterien bei Experte 2 nur eine untergeordnete Rolle zu, die Priorität der sozialen Kriterien bei Experte 1 liegt in einem mittleren Prioritätsbereich, ebenso wie die Umweltkriterien. Experte 3 spricht den Umweltkriterien eine leicht erhöht gewertete Priorität zu.

Nach eigenen Aussagen von Experte 1 erfahren die sozialen und ökologischen Kriterien seit dem 01. Jänner 2017 eine höhere Priorisierung und wurden auch aus diesem Grund vermehrt in einen für die Ausschreibung relevanten firmeninternen standardisierten Zuschlagskriterienkatalog aufgenommen.

Anschließend wird die Frage gestellt, aus welchem Grund sich für diese Reihenfolge entschieden wurde.

Experte 2: „Das Vergaberecht sollte nicht dazu dienen, dem Staat seine Sozialaufgaben zu lösen. Umweltaspekte finden teilweise bereits direkt im Preis ihren Niederschlag (z.B. Anteil Diesel für längere Fahrstrecken), können jedoch durch Umweltkriterien verstärkt werden. Letztlich führt sich alles auf den Preis zurück, da bei allen Kriterien zu überlegen ist, ob im Rahmen des Bestbieterverfahrens die richtige Gewichtung gewählt wurde. Die Wahl der Kriterien ist jedoch immer vom Einzelfall abhängig“.

Anhand dieses Statements lässt sich erkennen, dass für Experte 2 unabhängig von den gewählten Kriterien immer der Preis im Vordergrund steht. Die Einhaltung von Sparsamkeit und Zweckmäßigkeit ist hier gegeben. Jedoch muss überlegt werden, ob durch ein solches Vorgehen auch die Wirtschaftlichkeit über den gesamten Projektzeitraum gegeben ist.

Experte 3: „Wirtschaftliche Kriterien fließen meist schon in die Eignung. Sollten welche überbleiben, so haben diese Vorrang, da für die Beschaffung Steuergelder genutzt werden. Die beiden anderen Kriterien sind je nach Möglichkeit gleichrangig“.

Bei Experte 3 werden wirtschaftliche Kriterien meist bereits im Zuge der Eignungskriterien abgefragt. Aus diesem Grund muss genau darauf geachtet werden, dass keine Doppelverwendung der wirtschaftlichen Kriterien auftritt. Werden Kriterien betreffend die Wirtschaftlichkeit eines Projektes auch im Zuge der Zuschlagskriterien abgefragt, so haben diese für Experte 3 immer einen höheren Stellenwert als soziale oder ökologische Kriterien, wobei soziale wie ökologische Kriterien als gleichwertig eingestuft werden. Experte 3 empfindet die wirtschaftlichen Kriterien folglich als nahezu gleichrangig mit dem Preiskriterium.

Im Gegensatz dazu beantwortet Experte 1 diese Frage sehr kurz und prägnant mit einem Verweis auf die Verpflichtung zu Wirtschaftlichkeit, Sparsamkeit und Zweckmäßigkeit der einzelnen Projekte der öffentlichen AG. Wobei sich der Widerspruch zur vorangegangenen Auswertung deutlich zeigt.

Experte 1: „Wir sind als öffentliches Unternehmen zur Wirtschaftlichkeit, Sparsamkeit und Zweckmäßigkeit verpflichtet“.

Anhand dieser drei Antworten ist eine Tendenz zum Preiskriterium und einer erhöhten Priorität der wirtschaftlichen Kriterien zu erkennen. Dies entspricht im Grundsatz dem Bestbieterverfahren, da neben dem Preiskriterium ein weiteres projektspezifisches Kriterium abgefragt wird, jedoch wird der Anschein erweckt, dass bei den öffentlichen AG der Zuschlag immer noch nach dem Billigstbieterverfahren erteilt wird – nur jedoch jetzt unter dem Schleier des Bestbieterverfahren durch die Verwendung von mindestens zwei Zuschlagskriterien.

7.3.2 Wirtschaftliche Kriterien

Bei der Abfrage der wirtschaftlichen Kriterien wurden neun Subkriterien bezüglich ihrer Relevanz bei der Zuschlagserteilung und der Anwendung im internen Zuschlagsverfahren. Abbildung 15 stellt die einzelnen Subkriterien und die erhaltene Auswertung nach Umfrageteilnehmer dar.

7.3.2.1 Experte 1

Anhand von Abbildung 15 lässt sich vor allem die hohe Priorität von Baukosten- und Terminplanung sowie der Qualitätssicherung und des Qualitätsmanagements bei der Zuschlagsermittlung erkennen.

Zudem wird der Qualifikation des Schlüsselpersonals (bezogen auf Personalentwicklung und Berufserfahrung) ebenso wie dem Umgang mit Störfällen und der Fehlerbehebung eine durchschnittliche mittlere Priorität zuteil.

Die Verlängerung der Gewährleistungsfrist hingegen ist von geringerer Bedeutung. Die Ressourcen vor Ort (personell wie materiell), die Beschaffung von Genehmigung und das Marketing beziehungsweise die Öffentlichkeitsarbeit von Unternehmen haben für die Ermittlung des Bestbieters im Vergabeverfahren keinerlei Bedeutung.

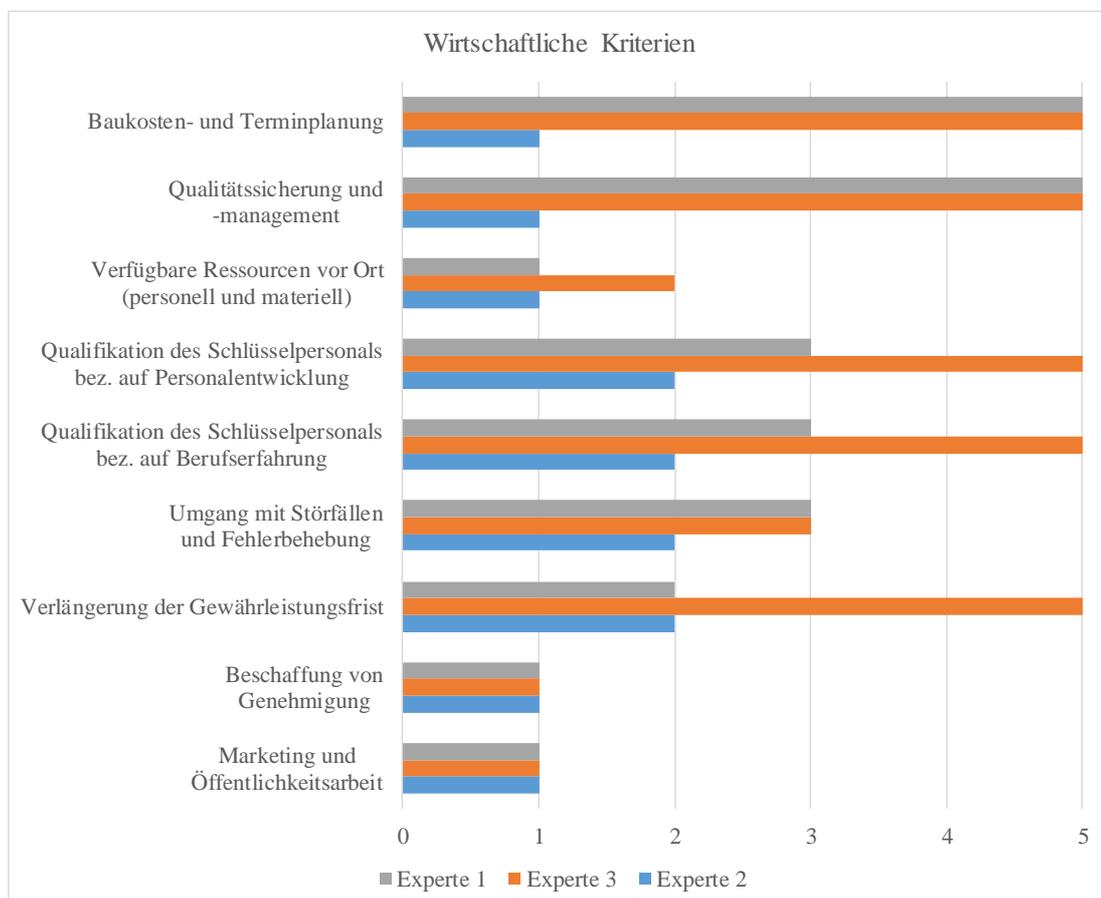


Abbildung 15: Auswertung der wirtschaftlichen Kriterien

7.3.2.2 Experte 2

Bereits bei der Reihung der Hauptkriterien und der daraus resultierenden Reihung lässt sich die verminderte Bedeutung von Zuschlagskriterien im Vergabeverfahren feststellen. Auch in der Bewertung der einzelnen Subkriterien spiegelt sich dies wieder. Aus diesem

Grund erhalten alle vorgeschlagenen Subkriterien eine sehr niedrige Einstufung auf der Prioritätenliste.

7.3.2.3 Experte 3

Wirtschaftliche Kriterien sind im Vergabeverfahren von großer Bedeutung. So achtet Experte 3 besonders auf die Einhaltung folgender Subkriterien:

- Baukosten- und Terminplanung
- Qualitätssicherung und –Management
- Qualifikation des Schlüsselpersonals
- Verlängerung der Gewährleistungsfrist

Dem Umgang mit Störfällen und der damit verbundenen Fehlerbehebung ebenso wie den Ressourcen vor Ort (personell wie materiell) kommt eine eher untergeordnete Bedeutung zu.

Ebenso wie bei Experte 1 besitzen die Beschaffung von Genehmigung und das Marketing beziehungsweise die Öffentlichkeitsarbeit von Unternehmen für die Ermittlung des Bestbieters im Vergabeverfahren von Experte 3 keinerlei Bedeutung.

7.3.2.4 Zusammenfassung

Zusammenfassend kann für die Auswertung der wirtschaftlichen Kriterien gesagt werden, dass diese einen sehr hohen Stellenwert für die Zuschlagserteilung einnehmen. Dies beruht auf den Grundsätzen der öffentlichen Vergabe, an die sich öffentlichen AGs zu halten haben: Sparsamkeit, Zweckmäßigkeit und Wirtschaftlichkeit.

7.3.3 Soziale Kriterien

Bei der Abfrage der sozialen Kriterien wurden acht Subkriterien betreffend ihre Relevanz bei der Zuschlagserteilung und der Anwendung im Zuschlagsverfahren. Abbildung 16 stellt die einzelnen Subkriterien und die erhaltene Auswertung nach Umfrageteilnehmer dar.

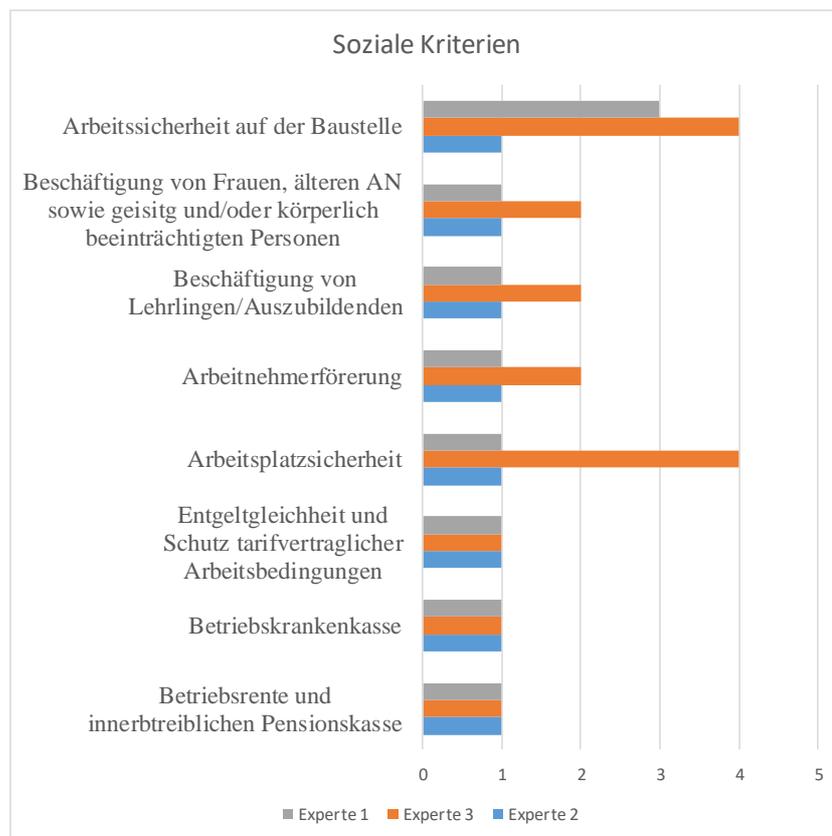


Abbildung 16: Auswertung der sozialen Kriterien

7.3.3.1 Experte 1

Aus Abbildung 16 geht hervor, dass den sozialen Kriterien bei der Vergabe größtenteils keinerlei Bedeutung beigemessen wird. Lediglich die Arbeitssicherheit auf der Baustelle wird mit einer eher hohen Priorität bewertet, da sich so kostspielige Arbeitsunfälle vermeiden lassen können.

7.3.3.2 Experte 2

Wie bereits aus dem vorangegangenen Statement zur Reihung der Hauptkriterien untereinander hervorgeht, empfindet es Experte 2 nicht als seine Aufgabe, die Sozialaufgaben des Staates zu übernehmen. Aus diesem Grund werden die sozialen Kriterien von Seiten Experte 2 mit der niedrigsten Priorität bewertet.

7.3.3.3 Experte 3

Im Gegensatz dazu bewertet Experte 3 ein Viertel der sozialen Kriterien (Arbeitssicherheit und Arbeitsplatzsicherheit) als wichtig für die Zuschlagsermittlung. Frauenbeschäftigung sowie die Beschäftigung von älteren ebenso wie geistig und/oder körperlich behinderter AN werden mit einer mittleren Priorität beurteilt. Dies gilt auch für die Beschäftigung von Lehrlingen/Auszubildenden. Entgeltgleichheit, sowie eine Betriebskrankenkasse oder eine Betriebsrente werden als eher unwichtige Subkriterien eingestuft.

7.3.3.4 Zusammenfassung

Sozialen Kriterien wird in der Zuschlagserteilung von öffentlichen AG nur wenig Bedeutung zuteil. Dies geht aus der Auswertung der Umfrage hervor. Dabei sollten jedoch vor allem bei der Zuschlagserteilung nach dem Bestbieterverfahren auch soziale Aspekte zur Vermeidung von Lohn- und Sozialdumping berücksichtigt werden.

7.3.4 Ökologische Kriterien / Umweltkriterien

Bei der Abfrage der ökologischen Kriterien wurden fünf Subkriterien bezüglich ihrer Bedeutsamkeit bei der Zuschlagserteilung und ihrem Gebrauch im internen Zuschlagsverfahren. Abbildung 17 stellt die einzelnen Subkriterien und die erhaltene Auswertung nach Umfrageteilnehmer dar.

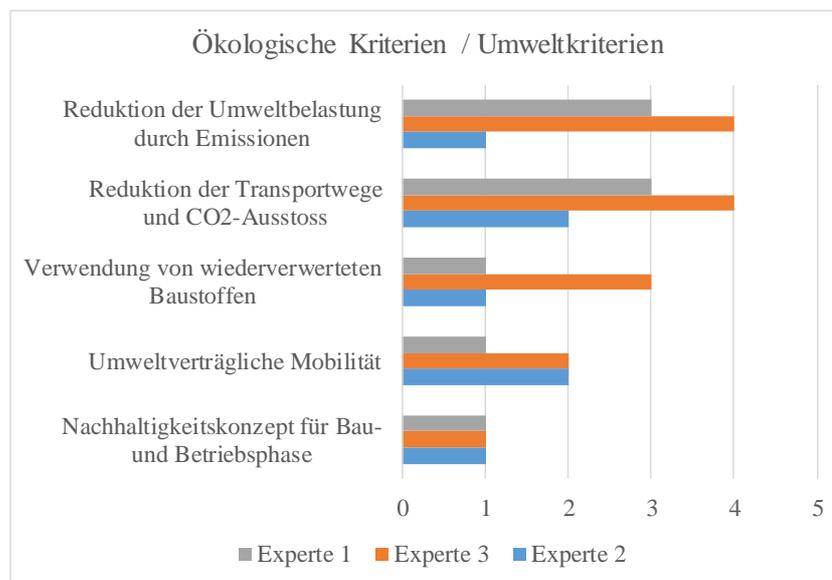


Abbildung 17: Auswertung der ökologischen Kriterien/Umweltkriterien

7.3.4.1 Experte 1

Umweltaspekte spielen für Experte 1 lediglich bei der Reduktion der Umweltbelastung durch Emissionen und der Reduktion der Transportwege sowie des CO₂-Ausstoss eine wenn auch mäßige Rolle. Wiederverwertung von Baustoffen, umweltverträgliche Mobilität und Nachhaltigkeitskonzepte kommt hingegen ein verminderter Stellenwert zu.

7.3.4.2 Experte 2

Umweltkriterien gehen in die Zuschlagsermittlung von Experte 2 nur mit eher niedrigen Prioritäten ein. Hier spiegelt sich auch die Aussage zur Reihung der Hauptkriterien ebenfalls wieder. Auch spielen sowohl die Wiederverwertung von Baustoffen als auch umweltverträgliche Mobilität und Nachhaltigkeitskonzepte keine besondere Rolle.

7.3.4.3 Experte 3

Im Vergleich dazu ordnet Experte 3 den ökologischen Aspekten einen eher hohen Stellenwert zu. Ebenso wie Experte 1 schätzt Experte 3 die Reduktion der Umweltbelastung durch Emissionen und die Reduktion der Transportwege und des CO₂-Ausstoss mit einer eher hohen Priorität ein. Die Wiederverwendung von Baustoffen wird

als neutral eingestuft, umweltverträgliche Mobilität und Nachhaltigkeitskonzepte werden auch hier mit der niedrigsten Prioritätsstufe bewertet.

7.3.4.4 Zusammenfassung

Prinzipiell lässt sich die Priorität von umweltspezifischen Zuschlagskriterien als eher nebensächlich beurteilen. Vorrangig in der Ermittlung des besten Angebots sind somit immer noch – neben dem Preiskriterium – die wirtschaftlichen Beurteilungskriterien.

7.3.5 Innovative vergabefremde Kriterien

Bei der Auswertung der innovativen vergabefremden Kriterien wurden drei Subkriterien bezüglich ihrer Bedeutung bei der Zuschlagserteilung und der Verwendung im internen Zuschlagsverfahren abgefragt. Abbildung 18 stellt die einzelnen Subkriterien und die erhaltene Auswertung nach Umfrageteilnehmer dar.

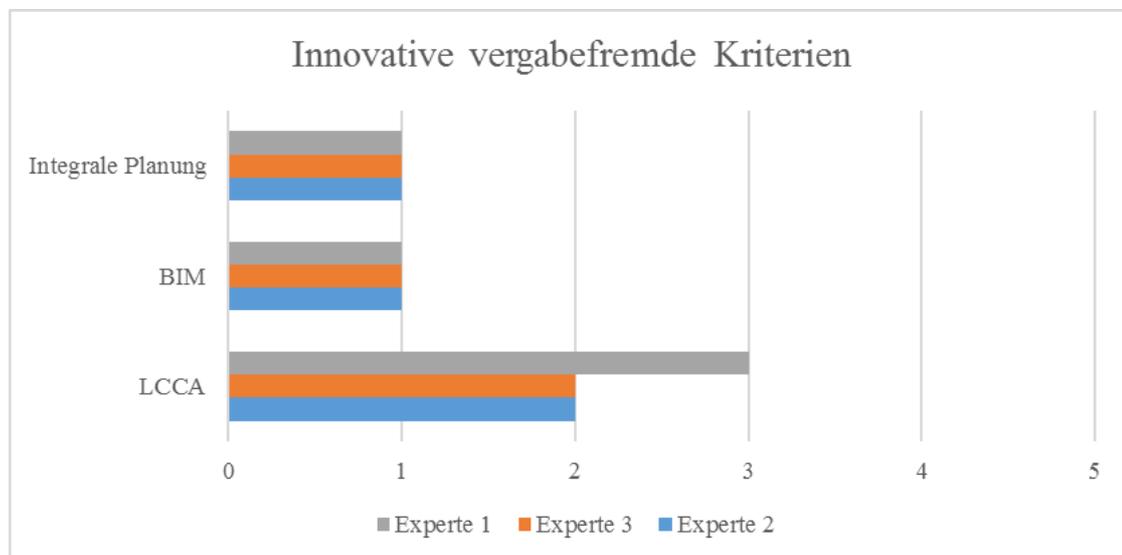


Abbildung 18: Auswertung der innovativen vergabefremden Kriterien

7.3.5.1 Experte 1

Experte 1 zeigt sich – nach eigener Aussage – offen gegenüber sinnvollen innovativen vergabefremden Kriterien. Jedoch wurden zwei der abgefragten Kriterien mit eher niedriger Priorität eingestuft (Integrale Planung und BIM). Die

Lebenszykluskostenanalyse (LCCA) wurde mit einer durchschnittlichen / leicht erhöhten Bedeutung für die Zuschlagsermittlung bewertet.

7.3.5.2 Experte 2

Die Beurteilung innovativer vergabefremder Zuschlagskriterien wurde durch Experte 2 folgendermaßen bewertet:

„Die Bewertung der LCC ist jedenfalls zu begrüßen. Jedoch muss dafür das Datenmaterial (betreffend Lebensdauer, Erhaltungsaufwendungen, usw.) vorhanden sein. BIM und Integrale Planung sind Methoden einer Projektabwicklung und nicht über Zuschlagskriterien zu bewerten ZB: Ich beschaffe ein Auto. Wenn ich durch geringeren Spritverbrauch 2.000 Euro einspare, würde ich auch ein Auto kaufen, welches im Anschaffungswert 1.000 Euro mehr kostet. BIM und Org. Modell des AN sind nicht relevant.“

Daraus geht hervor, dass die LCCA auch für den Experten 2 – falls alle relevanten Daten rechtzeitig vorliegen – als brauchbares Bewertungswerkzeug betrachtet werden. Integrale Planung und BIM werden als Zuschlagskriterien ausgeschlossen.

7.3.5.3 Experte 3

Auch Experte 3 zeigt sich grundsätzlich gegenüber innovativen Vergabekriterien aufgeschlossen. Lediglich Nutzen und Anwendbarkeit sind jeweils zu klären. In der Umfrage wurde die Anwendung von Integraler Planung und BIM bei der Zuschlagsermittlung als untergeordnet bewertet. LCCA erhielt eine etwas höhere Bewertung aufgrund des Bezugs zur Beurteilung der Wirtschaftlichkeit.

7.3.5.4 Zusammenfassung

Aus der Auswertung der Umfrage, in Bezug auf die Umsetzbarkeit der vorgeschlagenen vergabefremden Kriterien, geht hervor, dass die Sinnhaftigkeit der für die Bieter zu

erfüllenden Kriterien für die öffentlichen AG an oberster Stelle steht. Daher ist es, allgemein festgehalten, vom Projekt und der Datenlage in der Planungs- beziehungsweise bereits in der Vorprojektphase abhängig, welche zusätzliche vergabefremde Kriterien potentiell angewandt werden können.

8 Fazit

In diesem Kapitel soll abschließend die behandelte Thematik kurz zusammengefasst werden. Zudem soll auch eine Beantwortung der Forschungsfrage „Wie und in welchem Umfang werden Bestbieterkriterien bei Aufträgen über 1 Mio. Euro in die Ausschreibung aufgenommen und auch umgesetzt?“ als finales Resümee möglich sein.

Um diese Arbeit zu komplementieren, erfolgt am Ende dieses Kapitels eine kurze kritische Reflexion. Dabei soll erläutert werden, ob das Ziel der Arbeit erreicht wurde und zu welcher Erkenntnis die Autorin bezüglich ihrer Herangehensweise und ihrer Recherchearbeit im Zuge dieser Arbeit gewonnen hat.

8.1 Zusammenfassung

Die öffentliche Vergabe erfolgt nach streng reglementierten Auflagen, welche es in jedem Fall zu erfüllen gilt. Darunter fällt auch die Offenlegung der Zuschlagskriterien im Zuge der Bekanntmachung des Vergabeverfahrens. Die Entscheidung, ob die Vergabe nach Best- oder Billigstbieterprinzip als Zuschlagskriterium erfolgt, fällt demzufolge auch in diesen Bereich. Mit Inkrafttreten der BVergG-Novelle 2015 am 1. März 2016 wird die Vergabe nach dem Bestbieterprinzip durch die öffentliche Hand nochmals verstärkt beziehungsweise erhält die Vergabe an den Bestbieter Vorrang gegenüber der Vergabe an das billigste Angebot.

Die für die Vergabe relevanten Kriterien wurden in Kapitel 2 eingehend definiert, wobei im weiteren Verlauf der Arbeit vor allem auf Zuschlagskriterien im Vergabeverfahren eingegangen wurde. Dabei stellte sich heraus, dass sich die Erarbeitung relevanter und projektspezifischer Zuschlagskriterien äußerst heikel gestaltet. Die fach- und sachgerechte Formulierung von Zuschlagskriterien liefert im Vergabeverfahren ein immenses Konfliktpotential. Dies kann zu Verzögerungen – im schlimmsten Fall jedoch

auch zu einem Widerruf der Ausschreibung führen. Zuschlagskriterien sollten aus diesem Grund stets durch erfahrene und fachkundige Personen erarbeitet werden.⁴¹⁷

Durch eine Umfrage bei drei großen österreichischen Sektorenauftraggebern aus dem Infrastruktursektor im Rahmen dieser Arbeit ergab sich ein Einblick in die Denkweise der öffentlichen AG in Österreich betreffend die Verwendung von Zuschlagskriterien im Vergabeverfahren sowie die Anwendung von Bestbieter- und Billigstbieterprinzip. Die Hauptaussagen waren oftmals sehr ähnlich oder enthielten die stets gleiche Botschaft:

- Der Preis der vorliegenden Angebote ist das Hauptkriterium.
- Wirtschaftliche Kriterien werden priorisiert.
- Soziale und ökologische Kriterien spielen eine untergeordnete Rolle.

8.2 Erkenntnisse

An den Ergebnissen der Umfrage zur Forschungsfrage lässt sich erkennen, dass das Bestbieterprinzip zwar angewandt wird, jedoch immer noch der Preis die Entscheidungsfindung maßgeblich beeinflusst. Da die öffentliche Hand bei der Vergabe von Bauleistungen den Prinzipien der Wirtschaftlichkeit, Sparsamkeit und Zweckmäßigkeit verpflichtet ist.⁴¹⁸

Dadurch ist eine hundertprozentige Umsetzung des Bestbieterprinzips nur mäßig umzusetzen. Auch wenn die BVergG-Novelle 2015 die Vergabe nach dem Bestbieterprinzip neu regelt, so ist die strikte Umsetzung nur in den verpflichtenden Fällen gegeben.⁴¹⁹

⁴¹⁷ Vgl. Kapitel 4.

⁴¹⁸ Vgl. § 126b Z 5, § 127 und § 127a B-VG 1945.

⁴¹⁹ Vgl. Kapitel 2.5.5.

Der Zusammenhang zwischen Zuschlagskriterien im Bestbieterverfahren und der partnerschaftlichen Vertragsabwicklung ist vor allem anhand der verschiedenen Intentionen von öffentlichen AG und Bieter darstellbar.⁴²⁰

Zuschlagskriterien werden bereits im Vergabeverfahren durch den Bauherrn festgelegt und werden dadurch zu einem festen Bestandteil des Bauvertrags. Die Vertragsabwicklung beginnt mit der Vertragsunterzeichnung der in das Projekt involvierten Parteien. Hierbei stellte sich vor allem bei der Umsetzung der Thematik dieser Arbeit die Frage: Wie können die im Vorfeld ausgewählten Zuschlagskriterien eine partnerschaftliche Vertragsabwicklung beeinflussen? Diese Frage kann jedoch nicht eindeutig in einem Satz beantwortet werden. „*Das ist ein [zu] weites Feld*“.⁴²¹

Zuschlagskriterien sind wie in Kapitel 4 dargelegt ein heikles Thema mit viel Konfliktpotential verbunden. Aus diesem Grund sind genaue Formulierungen und ein hoher Detaillierungsgrad notwendig, um sowohl die Vergabegrundsätze einzuhalten als auch das potentielle Konfliktpotential zu minimieren. Die partnerschaftliche Vertragsabwicklung zeichnet sich im Gegensatz dazu durch ihr Streben nach einer konfliktfreien Vertragsabwicklung aus. Der AG kann durch eine sorgfältige Auswahl an Zuschlagskriterien seine Prinzipien hinsichtlich wirtschaftlicher, sozialer und ökologischer Aspekte in die Ausschreibung einfließen lassen. Er muss jedoch genau darauf achten, durch seine Formulierung keinen Bieter bereits im Vergabeverfahren zu benachteiligen oder sogar zu diffamieren und so eine rechtswidrige Wettbewerbsverzerrung zu provozieren. Basierend auf dem Vergabegrundsatz des Diskriminierungsverbots sollen alle Bieter gleichbehandelt werden.

Zudem kann abschließend festgestellt werden, dass nur durch eine verzerrungsfreie und sachgerechte Verbindung der Ergebnisse der Quantifizierung und Evaluation der Qualitätskriterien die Voraussetzung für eine Vermeidung von inadäquaten und

⁴²⁰ Vgl. Kapitel 6.

⁴²¹ FONTANE, T. (1895): Effi Briest. Hamburger Lesehefte. S. 250.

unangemessenen Entscheidungen bei der Bestbieterermittlung gegeben ist. Auch kann so die Einhaltung der Vergabegrundsätze sichergestellt werden.⁴²²

Abschließend lässt sich für Zuschlagskriterien hinsichtlich partnerschaftlicher Vertragsabwicklung festhalten, dass es in dieser Thematik auch noch in den nächsten Jahren viel Diskussionsbedarf geben wird, da einerseits von den Zuschlagskriterien ein großes Konfliktpotential ausgeht und die partnerschaftliche Vertragsabwicklung andererseits nur funktionieren kann, wenn beide Parteien dazu bereit sind, aufeinander zuzugehen und einen Konsens in der Vertragsgestaltung und Vertragsabwicklung finden.

8.3 Reflexive Betrachtung

Die Aufgabenstellung dieser Arbeit, die Beurteilung der Verwendung und Umsetzung von Zuschlagskriterien bei Aufträgen von 1 Mio. Euro im Zusammenhang mit partnerschaftlicher Vertragsabwicklung, konnte in dieser Arbeit exemplarisch durch eine Umfrage bei drei großen Sektorauftraggeber aus dem Infrastrukturbereich stellvertretend für alle öffentlichen AG beantwortet werden. Jedoch wäre eine Umfrage bei mehreren Sektorauftraggebern – auch abseits des Infrastruktursektors – der Thematik angemessener gewesen.

So ist eine Auswertung von drei Fragebögen zwar nicht zeitintensiv, ist jedoch bei weitem nicht so aussagekräftig, wie es eine grösser angelegte Umfrage über das gesamte österreichische Bundesgebiet gewesen wäre. Zudem wäre an dieser Stelle ein zusätzlicher Vergleich mit den deutschsprachigen Nachbarländern – Deutschland und Schweiz – sehr interessant gewesen, um die dortigen Regelungen und Verwendungen bezüglich Zuschlagskriterien im Vergleich zu den Ergebnissen der Umfrage in Österreich zu analysieren.

⁴²² Vgl. Ebd. Rz. 67.

8.4 Ausblick

Die Thematik der partnerschaftlichen Vertragsabwicklung wird die Bauwirtschaft und vor allem das Vergabemanagement noch über viele Jahre hinweg beschäftigen, da hier ein großes Potential zur Konfliktreduktion bei der Abwicklung von Bauprojekten besteht.

Das fantastische Profitstreben und das übersteigerte Leistungsdenken haben in den letzten Jahren zu einer unerbittlichen Konkurrenzmentalität gepaart mit einer veralteten Streitkultur geführt, welche nur schwer wieder aus den Köpfen der Menschen verdrängt werden kann. Dennoch besteht die Chance, dass die Bauwirtschaft durch die Stärkung des Bestbieterverfahrens einem Wandel weg von der Schnellebigkeit und der „Schneller-Höher-Weiter-Mentalität“ und hin zu einer qualitativ hochwertigen, sozialen und nachhaltigen Beschaffung vollziehen kann.

Eine weitere Herausforderung stellt in diesem Zusammenhang die Definition eines neutralen objektiven Messbezugs zwischen dem Projektbezug und den vom AG verlangten Zuschlagskriterien dar. Vor allem nicht monetäre Qualitätskriterien müssen in einen bewertbaren präzisierten Kontext gebracht werden.

Literaturverzeichnis

Aicher, Josef, et al. 2009 - laufend. Bundesvergabegesetz 2006 : Kommentar ; Bundesgesetz über die Vergabe von Aufträgen (Bundesvergabegesetz 2006 - BVergG). Wien : Springer-Verlag, 2009 - laufend. 2. vollständig überarbeitete Ausgabe. ISBN 978-3-211-69927-0 .

AMS. 2017. Allgemeine Infos zum Arbeitslosengeld . [Online] Arbeitsmarktservice Österreich, 2017. [Zitat vom: 28. März 2017.] www.ams.at/service-arbeitsuchende/menschen-behinderungen/gebaerdensprachvideos/arbeitslosengeld.

—. **2017.** Karrierekompass. [Online] Arbeitsmarktservice Österreich, 2017. [Zitat vom: 23. Februar 2017.] www.ams.at/berufsinfo-weiterbildung/aus-weiterbildung.

Arbeiterkammer Kärnten. 2016. Land Kärnten. *Die neue Arbeitnehmerförderung*. [Online] Arbeiterkammer Kärnten, 2016. [Zitat vom: 13. Dezember 2016.] https://www.arbeitnehmerfoerderung.at/Arbeitnehmerfoerderung/Die_NEUE_Arbeitnehmerfoerderung.html.

ASFINAG. 2016. Die Vignette 2017. [Online] ASFINAG, 01. Dezember 2016. [Zitat vom: 17. März 2017.] www.asfinag.at/maut/vignette.

—. **2017.** Faire Vergaben. *ZVÖ-Tagung Wien*. [Online] 02. Februar 2017. [Zitat vom: 25. März 2017.] www.zvoe.at/fileadmin/ZVOE/Inhalte/bilder/fachtagung/2017/Faire_Vergaben.pdf.

ASTRA. 2017. Koordinationskonferenz der Bau- und Liegenschaftsorgane der öffentlichen Bauherren. *Vertragsurkunde Werkvertrag*. [Online] Jänner 2017. [Zitat vom: 30. März 2017.] <http://dokumentengenerator.astra.admin.ch/dokgen/Contracts.aspx>.

Auftragsberatungszentrum Bayern e.V. 2016. EU-Vergaberecht. [Online] September 2016. [Zitat vom: 05. September 2016.] <http://www.abz-bayern.de/abz/inhalte/Info-Recht/Rechtliche-Grundlagen-des-Vergaberechts/Europaeisches-Recht.html>.

AUTODESK. 2016. BIM: Building Information Modeling. [Online] 2016. [Zitat vom: 09. Oktober 2016.] <http://www.autodesk.de/solutions/bim/overview>.

Bachmann, Susanne. 2010. *Vergaberecht*. 8. Wien : Springer-Verlag, 2010. S. 409-432. ISBN 978-3704675859.

Bauer, Gerald. 2014. *Projektfinanzierung im öffentlichen Sektor mittels Public-Private-Partnership*. Fachhochschule des bfi Wien GmbH. Linz : FH Wien, 2014.

BMLFUW. 2017. Bundes-Abfallwirtschaftsplan 2017. *Teil I*. Wien : BMFLUW, 2017. Entwurf.

Bogner, S. 2008. § 80 - Exkurs II : Bestbieterermittlung. [Hrsg.] Josef Aicher, et al. *Bundesvergabegesetz 2006 : Kommentar 3*. Wien : Springer-Verlag, 2008. 2., vollständig überarbeitete Auflage. ISBN 978-3-211-69927-0.

Brandenbruger, Dirk. 2016. Bauausführung aus Sicht des Auftraggebers Straße . [Buchverf.] Konrad Spang. [Hrsg.] Konrad Spang. *Projektmanagement von Verkehrsinfrastrukturprojekten*. Kassel : Springer Vieweg, 2016, S. 619-642. <http://katalog.ub.tuwien.ac.at/AC12618236>.

Braun, Marco, Haentjens, Alexander und Nemuth, Tilo. 2010. *Schnittstellen im Bauablauf*. Köln : Werner Verlag, 2010. <http://katalog.ub.tuwien.ac.at/AC08224729>. ISBN 978-3-8041-5127-7 .

BRV. 2016. Baustoff Recycling Verband. *Novelle erleichtert den Einsatz von Recycling-Baustoffen*. [Online] 03. November 2016. [Zitat vom: 14. Dezember 2016.] http://www.br.v.or.at/files/presse/2016/161212_art.baunetzwerk_novelle.pdf.

Bundeskanzleramt. 1811. Bundeskanzleramt Rechtsinformationssystem. *Allgemeines bürgerliches Gesetzbuch*. [Online] 1811. [Zitat vom: 28. September 2016.] <https://www.ris.bka.gv.at>.

—. **2016.** Bundeskanzleramt Rechtsinformationssystem. *ArbeitnehmerInnenschutzgesetz*. [Online] 2016. [Zitat vom: 12. Dezember 2016.] www.ris.bks.gv.at.

—. **2016.** Bundeskanzleramt Rechtsinformationssystem. *Arbeitsvertragsrechts-Anpassungsgesetz - AVRAG*. [Online] 2016. [Zitat vom: 15. Dezember 2016.] www.ris.bks.gv.at.

—. **2006.** Bundeskanzleramt Rechtsinformationssystem. *Bundesvergabegesetz*. [Online] 2006. [Zitat vom: 10. April 2016.] <https://www.ris.bka.gv.at>.

—. **2015.** Bundeskanzleramt Rechtsinformationssystem. *Bundesvergabegesetz 2006; Änderung - Erläuterungen*. [Online] 2015. [Zitat vom: 20. Jänner 2017.] https://www.parlament.gv.at/PAKT/VHG/XXV/II_00776/fname_435098.pdf.

—. **1945.** Bundeskanzleramt Rechtsinformationssystem. *Bundes-Verfassungsgesetz*. [Online] 19. Dezember 1945. [Zitat vom: 30. März 2017.] www.ris.bka.gv.at.

Bundesministerium der Finanzen. 2017. Öffentlich Private Partnerschaften. *PPP-Projektdatenbank*. [Online] 31. Jänner 2017. [Zitat vom: 18. Februar 2017.] https://www.ppp-projektdatenbank.de/fileadmin/user_upload/170131_OEPP-Projekte_mit_Vertragsabschluss__Verteilung_der_Anwendungsfelder_nach_Projektanzahl.gif.

Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit. 2016. Reform Bundesbau. *Bessere Kosten-, Termin- und Qualitätssicherheit bei Bundesbauten*. [Online] April 2016. [Zitat vom: 08. März 2017.]

http://www.bmub.bund.de/fileadmin/Daten_BMU/Pool/Broschueren/reform_bundesba_u_broschuere_bf.pdf.

Bundesministeriums der Justiz und für Verbraucherschutz. 2015. *Zwölfte Verordnung zur Durchführung des BundesImmissionschutzgesetzes (Störfall-Verordnung - 12. BImSchV)*. [Online] 31. August 2015. [Zitat vom: 13. Dezember 2016.] www.gesetze-im-internet.de/bundesrecht/bimschv_12_2000/gesamt.pdf.

Bundesregierung. 2015. BVergG - Änderung des Bundesvergabegesetzes 2006. *113/ME XXV.GP - Ministerialetwurf - Textgegenüberstellung*. Wien : s.n., 2015. www.parlament.gv.at.

BVA. 2006. *Örtliche Bauaufsicht und Baustellenkoordination gemäß BauKG betreffend den Zubau und die Sanierung des Haupthauses der AK-Wien*. 04N-119/05-30 , Wien : Bundesvergabeamt, 31. Jaunar 2006.

BVwG. 2014. *B106 Mölltalstraße, Kilometer 2,86, Baulosbezeichnung: Darborgrabenbrücke KS 106.009. W138 2008703-2/14E*, Wien : Bundesverwaltungsgericht, 2014.

—. **2014.** *Projektsteuerung für die Sanierung des Medienstandorts Küniglberg unter Beachtung der Auflagen des Denkmalschutzes*. W134 2000169-1, Wien : Bundesverwaltungsgericht, 2014.

—. **2015.** *Sanierung der Altlast N 6 Aluminiumschlackendeponie*. W187 2017416-2/26E, Wien : Bundesverwaltungsgericht, 2015.

Cologna, Tobias, Gschösser, Florian und Tautschnig, Arnold. 2014. Berücksichtigung von ökologischen Faktoren bei der Vergabe und Umsetzung von Spezialtiefbauarbeiten. *bau aktuell*. 5, 2014.

Contag, Corinna und Zanner, Christian. 2014. *Vergaberecht nach Ansprüchen - Entscheidungshilfen für Auftraggeber, Planer und Bauunternehmen.* [Hrsg.] Prof. Christian Zanner. Berlin : Springer Vieweg, 2014. ISBN 978-383-482-603-9.

Diederichsen, Lars und Renner, Ingo. 2016. *§ 7 Vergaberecht.* [Hrsg.] F. Wollenschläger. Frankfurt am Main : Springer Verlag Berlin Heidelberg, 2016. S. 273 - 333. ISBN 978-366-245-578-4.

Ellmer, Heimo und Schremser, Roman. 2015. Welche ÖNORMEN brauchen Sie bei einem Bauvertrag? *Werkvertrags- und Ausführungsnormen für Bauleistungen.* [Online] August 2015. [Zitat vom: 05. Jänner 2017.] www.austrian-standards.at.

EPA. 2016. Design for the Environment Life-Cycle Assessments. [Online] United States Environmental Protection Agency, 10. Mai 2016. [Zitat vom: 23. Februar 2017.] <https://www.epa.gov/saferchoice/design-environment-life-cycle-assessments>.

Etlinger, M. 2007. § 2 Z 20 lit c. [Hrsg.] Josef Aicher, et al. *Bundesvergabegesetz 2006 : Kommentar I.* Wien : Springer-Verlag, 2007. 2., vollständig überarbeitete Auflage. ISBN 978-3-211-69927-0.

EuGH. 2002. *Concordia Bus Finland.* Rs C-513/99, Luxemburg : Europäischer Gerichtshof, 2002.

Europäische Kommission. 2014. Öffentliches Auftragswesen. *Höherer Gegenwert für Steuerzahler.* [Online] 08. Oktober 2014. [Zitat vom: 05. September 2016.] http://ec.europa.eu/internal_market/publications/docs/public-procurement_de.pdf.

—. **2014.** Reform der öffentlichen Auftragsvergabe - Übersicht Nr. 8: Soziale Aspekte der neuen Regeln. *Europäische Kommission.* [Online] 31. März 2014. [Zitat vom: 20. Jänner 2017.] <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/15526/attachments/1/translations/de/renditions/native>.

—. **2016.** Verfolgung des Rechtsetzungsprozesses. [Online] 13. Oktober 2016. [Zitat vom: 10. Dezember 2016.] https://ec.europa.eu/info/law/track-law-making_de.

Europäische Union. 2006. *Die erneuerte EU-Strategie für nachhaltige Entwicklung.* Brüssel : Europäische Union, 2006. 10917/06.

—. **2004.** RICHTLINIE 2004/18/EG. [Hrsg.] Europäische Union. *Über die Koordinierung der Verfahren zur Vergabe öffentlicher Bauaufträge, Lieferaufträge und Dienstleistungsaufträge.* [Amtsblatt]. Brüssel : Europäisches Parlament, 30. April 2004.

—. SIMAP. *Supplement zum Amtsblatt der Europäischen Union - Freiwillige Ex-ante-Transparenzbekanntmachung* . [Online] [Zitat vom: 10. Dezember 2016.] http://simap.ted.europa.eu/documents/10184/99158/DE_F15.pdf.

Europäischer Rat. 2015. Maßnahmenpaket für saubere Luft. *Verbesserung der Luftqualität in Europa.* [Online] Europäischer Rat, 22. Dezember 2015. [Zitat vom: 23. Februar 2017.] www.consilium.europa.eu/de/policies/clean-air/.

Fabry, Beatrice, Meininger, Frank und Kayser, Karsten. 2013. *Vergaberecht in der Unternehmenspraxis - Erfolgreich um öffentliche Aufträge bewerben.* 2. Stuttgart : Springer Gabler, 2013. ISBN 978-383-493-103-0.

Ferber, Thomas. 2015. *Bieterstrategien im Vergaberecht.* Köln : Bundesanzeiger Verlag GmbH, 2015. <http://katalog.ub.tuwien.ac.at/AC12264280>. ISBN : 978-384-620-268-5.

Fontane, Theodor. 1895. *Effi Briest.* Berlin : Hamburger Lesehefte Verlag, 1895. ISBN 978-3-87291-170-4.

Frach, Erik. 2016. Chefbauleitung Ausbau Nordumfahrung Zürich Los 4. *Gespräch über Zuschlagskriterien hinsichtlich partnerschaftlicher Vertragsabwicklung.* Zürich, 14. Dezember 2016.

Frei, Stefan. 2017. Chef-Bauführer Instandsetzung Specogna Bau AG. *Gespräch über die Intention von Bieter bei der Anwendung von Zuschlagskriterien im Bestbieterverfahren hinsichtlich partnerschaftlicher Vertragsabwicklung.* 21. März 2017.

Fritz, Günther. 2014. Wirtschaftsblatt. *ÖBB und Asfinag starten mit Vergaben an Bestbieter.* [Online] 03. Oktober 2014. [Zitat vom: 22. Oktober 2016.] www.wirtschaftsblatt.at.

Fruhmann, Michael. 2016. Die BVergG-Novelle 2015. [Hrsg.] Josef Aicher, et al. *Zeitschrift für Vergaberecht und Bauvertragsrecht.* März 2016, 2016/03, S. 98-111.

FSV. 2008. Technische Vertragsbedingungen; Zuschlagskriterien für Bauaufträge - Brücken- und Tunnelbau. *RVS-Merkblatt 10.02.12.* Wien : Forschungsgesellschaft Straße - Schiene - Verkehr, 2008.

Girmscheid, Gerhard. 2014. *Projektentwicklung in der Bauwirtschaft – prozessorientiert: Wege zur Win-Win-Situation für Auftraggeber und Auftragnehmer.* Zürich : Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 2014. ISBN 978-366-244-249-4.

Gölles, Hans. 2016. *Vergaberecht für Auftraggeber und Bieter: gemäß BVergG 2006 und ÖNORM A 2050 : Darstellung in Tabellenform : Checklisten : Kurzkommentierung : inkl BVergG-Novelle 2015.* Wien : MANZ, 2016. <http://katalog.ub.tuwien.ac.at/AC13023822> . ISBN 978-321-401-944-0.

Gollhofer, Christiane. 2016. *Technische Geschäftsleitung - Staatliches Bauamt Freising.* Freising, 08. August 2016.

Gralla, Mike. 2001. *Garantierter Maximalpreis : GMP-partnering-Modelle ; ein neuer und innovativer Ansatz für die Baupraxis.* 1. Auflage. Stuttgart : Teubner, 2001. <http://katalog.ub.tuwien.ac.at/AC03205313>. ISBN 3-519-05056-0.

Gröting, Ruth. 2014. Verträge/Versicherungen. [Hrsg.] Hannsjörg Ahrens, Klemens Bastian und Lucian Muchowski. *Handbuch Projektsteuerung Baumanagement : ein praxisorientierter Leitfaden mit zahlreichen Hilfsmitteln und Arbeitsunterlagen auf CD-ROM*. 5. Auflage. Stuttgart : Fraunhofer IRB Verlag, 2014, S. 361-438.

GSA. 2016. Life Cycle Costing. [Online] U.S. General Services Administration, 17. August 2016. [Zitat vom: 23. Februar 2017.] <https://www.gsa.gov/portal/content/101197>.

Gugerbauer, Norbert. 2012. Kartellrecht Österreichs und der Europäischen Union. [Online] 2012. September 2012. [Zitat vom: 16. Juli 2016.] http://www.kartellrecht.at/Kartellrecht_Skriptum_2012.pdf.

Hackl, J., Schramm, J. und Öhler, M. 2008. § 80. [Hrsg.] Josef Aicher, et al. *Bundesvergabegesetz 2006 : Kommentar 3*. Wien : Springer-Verlag, 2008. 2. vollständig überarbeitete Ausgabe. ISBN 978-3-211-69927-0.

Hadek, Michael Alexander. 2016. *Neuerungen im österreichischen Bundesvergabegesetz*. [Paper] Wien : TU Wien, Institut für interdisziplinäres Bauprozessmanagement, 2016.

Help.gv.at. 2017. Aus- und Weiterbildung. [Online] 12. Jänner 2017. [Zitat vom: 23. Februar 2017.] www.help.gv.at/Portal.Node/hlpd/public/content/213/Seite.2130002.html.

Höfferer, Stefan. 2014. *Vergaberecht als praktikables Regulativ - Theoretische Überlegungen und empirische Befunde*. Klagenfurt : Springer Gabler Verlag, 2014. Wirtschaftswissenschaftliche Studie. ISBN 978-3-658-06552-2.

Holoubek, Michael. Arbeitskreis II – Vergaberecht. *Hierarchie zwischen offenem und nicht offenem Vergabeverfahren? Gemeinschaftsrechtlicher Rahmen und innerstaatliche Umsetzungsspielräume*. [Online] [Zitat vom: 19. Februar 2017.] <http://www.baugerichtstag.de/mp->

content/user_upload/dateien/holoubek.pdf?PHPSESSID=bc73a08bb10a4b4cf603330abc4a638c.

Holoubek, Michael, Fuchs, Claudia und Holzinger, Kerstin. 2012. *Vergaberecht*. 2. Auflage. Wien : Springer-Verlag, 2012. ISBN 978-370-466-379-5.

Huber, Urs und Weissenböck, Stefan. 2013. *Skriptum zur Vorlesung "Projektentwicklung im Bauwesen"*. [Hrsg.] Institut für Bau- und Infrastrukturmanagement. Zürich : s.n., 2013.

KIT. 2013. Building Information Modeling - Potentiale, Hemmnisse, Handlungsplan. [Online] Fakultät Architektur - Fachgebiet Building Lifecycle Management, 08. November 2013. [Zitat vom: 23. Februar 2017.] <https://blm.ieb.kit.edu/913.php>.

—. **2013.** Integrative Planung. *Planungsmethodik*. [Online] Fakultät Architektur - Fachgebiet Building Lifecycle Management, 23. Oktober 2013. [Zitat vom: 23. Februar 2017.] <http://blm.ieb.kit.edu/149.php>.

Kompass Nachhaltigkeit. 2017. Öffentliche Beschaffung. *Zuschlagskriterien*. [Online] 2017. [Zitat vom: 23. Februar 2017.] <http://oeffentlichebeschaffung.kompass-nachhaltigkeit.ch/?id=58>.

Kostal, Thomas, Leibrecht, Markus und Pasterniak, Angelika. 2008. *Organisation und Funktionen des Staates im Wandel: Festschrift für Gabriel Obermann*. Wien : Facultas.wuv, 2008. S. 299. ISBN 978-370-890-231-9.

Kropik, Andreas. 2010. Bau-Soll versus Kalkulationsannahmen. [Hrsg.] Institut für Bauwirtschaft und Baubetrieb der Technischen Universität Braunschweig. *Die wirtschaftliche Seite des Bauens - Festschrift zum 60. Geburtstag von Rainer Wanninger*. Wien : s.n., 2010, S. 401-413.

—. **2014.** *Bauvertrags- und Nachtragsmanagement : Anleitungen und Lösungen - zur Ausschreibung, zur Angebotslegung, zum Vertragsabschluss, zur Vertragsabwicklung,*

unter Beachtung der ÖNORM B 2110 ; Schwerpunkt: Nachtragsmanagement - Erkennen, Dokumentieren, Begründen. Perchtoldsdorf : Eigenverl. A. Kropik, 2014. ISBN 978-320-003-502-7.

—. 2016. Skriptum "Vergabemanagement". Wien : TU Wien, 2016.

Kurier.at. 2017. Bestbieterprinzip ist in Österreich noch ein Fremdwort. [Online] Kurier.at, 31. Jänner 2017. [Zitat vom: 03. April 2017.] kurier.at/wirtschaft/bestbieterprinzip-ist-in-oesterreich-noch-ein-fremdwort/244.103.895.

—. 2016. Was das Bestbieterprinzip wirklich bringt. *Öffentliche Bauaufträge: Ab 1. März wird die Vergabe "fairer". Ein erster Schritt.* [Online] 25. Februar 2016. [Zitat vom: 12. Dezember 2016.] <https://kurier.at/wirtschaft/was-das-bestbieterprinzip-wirklich-bringt/183.380.640>.

Kurz, Thomas. 2016. Bauforum.at. *Aktuelle Judikatur zu Zuschlagskriterien.* [Online] 06. Mai 2016. [Zitat vom: 19. Jänner 2017.] <http://www.bauforum.at/bauzeitung/aktuelle-judikatur-zu-zuschlagskriterien-125345>.

—. 2015. *Vertragsgestaltung im Baurecht.* 2. Auflage. Wien : Verlag Österreich, 2015. <http://katalog.ub.tuwien.ac.at/AC12091562> . ISBN 978-3-7046-6765-6.

Lampe, Dietmar. 2016. Vertragsmanagement. [Buchverf.] Konrad Spang. [Hrsg.] Konrad Spang. *Projektmanagement von Verkehrsinfrastrukturprojekten.* Kassel : Springer Vieweg, 2016, S. 679-748. <http://katalog.ub.tuwien.ac.at/AC12618236>.

LVwG Tirol. 2015. *Baumeisterarbeiten Neubau Sozialzentrum Gemeinde X.* LVwG-2015/S1/2310-5, Innsbruck : Landesverwaltungsgericht Tirol, 2015.

Oberndorfer, Wolfgang J. und Jodl, Hans Georg. 2010. *Handwörterbuch der Bauwirtschaft : interdisziplinäre Begriffswelt des Bauens.* 3. Auflage. Wien : Austrian

Standards plus Publishing, 2010. S. 269. <http://katalog.ub.tuwien.ac.at/AC07961164>. ISBN 978-3-85402-219-0.

Oberndorfer, Wolfgang und Haring, Roland. 2016. Produktivitätsverlust - eine Fallgrube? Überlegungen zu einer bauwirtschaftlichen fairen Berechnung. *bauaktuell*. 2016, November.

ÖIBF. 2016. Betriebsbefragung zu Kosten und Nutzen der Lehrausbildung in Österreich . [Online] Februar 2016. [Zitat vom: 27. März 2017.] www.bmwf.gv.at/Berufsausbildung/Ingenieurwesen/Documents/endbericht_betriebsbefragung_oeibf.pdf.

orf.at. 2014. Wien orf.at. *Baubranche: Lohndumping vernichtet Arbeitsplätze*. [Online] 15. Mai 2014. [Zitat vom: 13. Oktober 2016.] <http://wien.orf.at/news/stories/2647288/>.

Österreichisches Normungsinstitut. 2015. ÖNORM B 1801-1. *Kosten im Hoch- und Tiefbau - Kostengliederung*. Wien : Österreichisches Normungsinstitut, 2015.

öwav. 2008. Umweltmerckblatt. *Wasserwirtschaft und Gewässerschutz auf Baustellen*. [Online] März 2008. [Zitat vom: 23. Februar 2017.] www.oewav.at/upload/medialibrary/UM_WW_und_Gewaesserschutz_auf_Baustellen.pdf.

Pfleger, Sabine und Braun, David. Projektmanagement: Definitionen, Einführungen und Vorlagen. *Vertragsabwicklung*. [Online] [Zitat vom: 20. Dezember 2016.] <http://projektmanagement-definitionen.de/glossar/vertragsabwicklung/>.

PSR. 2015. *Qualitätskriterien bei Beauftragung zur Erbringung sozialer Dienstleistungen*. Wien : Außeruniversitäres Institut Public Social Responsibility gemeinnützige Gesellschaft mbH, 2015.

Puwein, Wilfried und Weingärtler, Michael. 2008. Public Private Partnership in Österreich - Aktuelle Bestandsanalyse und Trends. [Online] September 2008. [Zitat vom:

18. Jänner 2017.] http://www.wifo.ac.at/publikationen?detail-view=yes&publikation_id=40787.

Raab, Jaqueline. 2016. *Chancen für Beschäftigten-Minderheiten in der Bauausführung in Österreich.* Wien : TU Wien - Institut für Interdisziplinäres Bauprozessmanagement, 2016.

Racky, Peter. 2006. Die Umsetzung des Managementansatzes Partnering bei Construction at Risk und Public Private Partnership-Modellen. *Innovative Abwicklungsformen für Bauprojekte: Partnering und PPP : 4. IBW-Symposium.* Kassel : Kassel Univ. Press , 2006, S. 1-20. <http://katalog.ub.tuwien.ac.at/AC05752928>.

Reichwald, Ralf und Möslein, Kathrin. 1997. Organisation: Strukturen und Gestaltung. [Online] Oktober 1997. [Zitat vom: 17. Jänner 2017.] http://www.aib.wiso.tu-muenchen.de/neu/eng/content/publikationen/arbeitsberichte_pdf/TUM-AIB%20WP%20014%20Reichwald%20Moeslein%20Organisation.pdf. ISSN 0942-5098 .

Rüppel, Uwe. 2007. *Vernetzt-kooperative Planungsprozesse im Konstruktiven Ingenieurbau.* Darmstadt : Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 2007. ISBN 978-3-540-68102-1.

Schramm, J. und Öhler, M. 2008. § 2 Z 20 lit d. [Hrsg.] Josef Aicher, et al. *Bundesvergabegesetz 2006 : Kommentar 1.* Wien : Springer-Verlag, 2008. 2. vollständig überarbeitete Ausgabe. ISBN 978-3-211-69927-0.

Schröder, Mats. 2016. Die neuen qualitativen Zuschlagskriterien auf dem Prüfstand. *bauaktuell 2016.* 2016, 6 / 2016.

Schulte, Christof. 2013. *Logistik - Wege zur Optimierung der Supply Chain.* München : Verlag Franz Vahlen München, 2013. ISBN: 978-3800639960.

Schwarz, Herwig. 2015. Vertragsgestaltung und Abwicklungsmodelle von Bauprojekten. *Block 4: Internationale Bauverträge*. Wien : s.n., 2015. Vorlesungsskriptum.

Sozialpartner-Initiative "FAIRE VERGABEN sichern Arbeitsplätze!". 2016. Faire Vergaben. *Bestbieterkatalog*. [Online] 20. Juli 2016. [Zitat vom: 15. September 2016.] <http://www.faire-vergaben.at/bestbieterkatalog>.

Springer Gabler Verlag. 2017. Gabler Wirtschaftslexikon. *Wertschöpfungskette*. [Online] Springer Gabler Verlag, 2017. [Zitat vom: 23. Februar 2017.] wirtschaftslexikon.gabler.de/Definition/wertschoepfungskette.html.

Starke, Roland. 2014. *Aktueller Entwurf der Recycling- Baustoffverordnung*. Abteilung V/6 , BMLFUW. Wien : s.n., 2014.

Statistik Austria. 2017. Kraftfahrzeuge - Bestand. *Fahrzeug-Bestand am 31. Jänner 2017*. [Online] Statistik Austria, 20. Februar 2017. [Zitat vom: 17. März 2017.] www.statistik.at/web_de/statistiken/energie_umwelt_innovation_mobilitaet/verkehr/strasse/kraftfahrzeuge_-_bestand/index.html.

Steinemann, Myriam, et al. 2016. www.infras.ch. *Potenzial einer ökologischen öffentlichen Beschaffung in der Schweiz*. [Online] 15. November 2016. [Zitat vom: 08. März 2017.] http://www.infras.ch/media/filer_public/63/a1/63a1db20-04fb-4231-923a-7ed57bf85e4e/schlussbericht_okologische_offentliche_beschaffung.pdf.

STMWIVT. 2015. *Aktuelle normierte Managementsysteme*. Bayerisches Staatsministerium für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie. München : Bayerisches Staatsministerium für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie, 2015.

Taborsky, Walter. Bestbieter statt Billigstbieter – Berücksichtigung von Lebenszykluskosten bei öffentlichen Ausschreibungen. [Online] [Zitat vom: 13.

Dezember 2016.]

http://www.zement.at/Service/literatur/fileupl/betonsteinpflaster_taborsky_wien.pdf.

TÜV Austria. 2017. ISO 9001:2015 - Qualitätsmanagement. [Online] TÜV Austria, 2017. [Zitat vom: 18. März 2017.] www.tuv.at/loesungen/life-training-certification/managementsystemzertifizierung/iso-90012015.

Umweltbundesamt. 2016. Bauabfälle. [Online] 28. Jänner 2016. [Zitat vom: 08. Oktober 2016.] <http://www.umweltbundesamt.de/daten/abfall-kreislaufwirtschaft/entsorgung-verwertung-ausgewaehlter-abfallarten/bauabfaelle>.

—. **2016.** Baulärm. [Online] Umweltbundesamt, 22. August 2016. [Zitat vom: 18. März 2017.] <http://www.umweltbundesamt.de/themen/verkehr-laerm/nachbarschaftslaerm-laerm-von-anlagen/baulaerm#textpart-2>.

—. **2017.** Grenz-, Ziel- und Schwellenwerte. [Online] Umweltbundesamt, 2017. [Zitat vom: 20. März 2017.] <http://www.umweltbundesamt.at/grenzwerte>.

—. **2014.** Luftschadstoffe und Ökosysteme. *Wirkungen auf Ökosysteme*. [Online] 04. September 2014. [Zitat vom: 23. Februar 2017.] www.umweltbundesamt.de/themen/luft/wirkungen-von-luftschadstoffen/wirkungen-auf-oekosysteme#textpart-1.

—. **2006.** *Schwebstaub in Österreich - Fachgrundlagen für eine kohärente österreichische Strategie zur Verminderung der Schwebstaubbelastung*. Wien : Umweltbundesamt GmbH, 2006. ISBN 3-85457-787-7.

Vavrovsky, G.-M. 2008. § 80 - Exkurs I : Bestbieterermittlung. [Hrsg.] Josef Aicher, et al. *Bundesvergabegesetz 2006 : Kommentar 3*. Wien : Springer-Verlag, 2008. 2., vollständig überarbeitete Auflage. ISBN 978-3-211-69927-0.

Voigt, Kai-Ingo. 2016. Gabler Wirtschaftslexikon. *Qualitätssicherung*. [Online] 2016. [Zitat vom: 12. Dezember 2016.] <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/57713/qualitaetssicherung-v5.html>.

VwGH. 2011. *Entscheidungstext vom 22.06.2011*. VwSlg 18160 A/2011, 2011/04/0011. Wien : Verwaltungsgerichtshof, 2011.

—. **2015.** *Revision "B106 Mölltalstraße, Kilometer 2,86, Bauolosbezeichnung: Darborgrabenbrücke KS 106.009"*. Ra 2014/04/0036 , Wien : Verwaltungsgerichtshof , 2015.

WKO STEIERMARK. 2014. *Anwendung des Bestbieterprinzips bei öffentlichen Auftragsvergaben*. Graz : WKO Steiermark, 2014.

wko.at. 2015. Auswahl-, Eignungs- und Zuschlagskriterien im Vergabeverfahren. *Bedeutung von Kriterien im Vergabeverfahren*. [Online] 07. Juli 2015. [Zitat vom: 28. Juli 2016.] <https://www.wko.at>.

—. **2011.** *Musterbauvertrag. zur Anwendung empfohlen von der Bundesinnung Bau*. [Online] 10/2011, 01. Oktober 2011. [Zitat vom: 09. Jänner 2017.] <https://www.wko.at/Content.Node/branchen/oe/Geschaeftsstelle-Bau/Musterbauvertrag.pdf>.

—. **2016.** Überblick der Lehrlingsförderungen. [Online] 01. August 2016. [Zitat vom: 13. Dezember 2016.] https://www.wko.at/Content.Node/Service/Bildung-und-Lehre/Foerderungen/Foerderungen-Lehre/Lehre_Foerderungen.html.

—. **2013.** Vergaberecht warum? Die wichtigsten Rechtsgrundsätze. [Online] 03. Mai 2013. [Zitat vom: 17. Juli 2016.] https://www.wko.at/Content.Node/Service/Wirtschaftsrecht-und-Gewerberecht/Vergaberecht/Rechtsschutz-im-Vergaberecht/Vergaberecht_warum_Die_wichtigsten_Rechtsgrundsaeetze_-_FAQ.html.

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Bestbieter vs. Billigstbieter bei der Zuschlagsermittlung	28
Abbildung 2: „Das Kosten-Nutzen Verhältnis in Kombination mit dem Bestbieterprinzip“	29
Abbildung 3: Zusammenhang zwischen Zuschlagskriterien und Bestbieterprinzip	32
Abbildung 4: Normierung der Bandbreiten bei der Verknüpfung der Zuschlagskriterien	49
Abbildung 5: Wechselbeziehung zwischen Kosten, Qualität und Termine	54
Abbildung 6: Schnittstellenproblematik traditioneller Bauabwicklung	61
Abbildung 7: Gründe zur Entwicklung neuer Vertrags- und Projektabwicklungsstrategien	66
Abbildung 8: PPP-Projekte mit Vertragsabschluss in Deutschland (Stand: 31.01.2017)	67
Abbildung 9: Definitionsansätze des Partnering-Begriffs	69
Abbildung 10: Modell der prozessorientierten Integration von Managementsystemen	70
Abbildung 11: Methodisches Vorgehen bei der Lebenszykluskostenanalyse	90
Abbildung 12: Arten der Kostenbetrachtung	91
Abbildung 13: Übersicht der Bau- und Abbruchabfälle	173
Abbildung 14: Bewertung der Hauptkriterien nach ihrer Priorität	188
Abbildung 15: Auswertung der wirtschaftlichen Kriterien	191
Abbildung 16: Auswertung der sozialen Kriterien	193
Abbildung 17: Auswertung der ökologischen Kriterien/Umweltkriterien	195
Abbildung 18: Auswertung der innovativen vergabefremden Kriterien	196

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Beispiel eines absoluten Bewertungssystems	43
Tabelle 2: Beispielrechnung für absolutes Bewertungssystem	43
Tabelle 3: Zuteilung der potentiellen Zuschlagskriterien in Gruppen	77
Tabelle 4: Zusammenstellung der einzelnen Jurorenbewertung	103
Tabelle 5: Mögliche Art der Bewertung der Sicherheitsmaßnahmen	136
Tabelle 6: Beispiel zur Bewertung von Arbeitnehmerförderungsmaßnahmen	138
Tabelle 7: Mögliche Art der Bewertung der Anteile	143
Tabelle 8: Bewertung der Anzahl der Lehrlinge in einem Unternehmen	147
Tabelle 9: Vorschlag zu Bewertung der Arbeitssicherheit gemäß Sozialpartnerinitiative	152
Tabelle 10: Bewertung der Maßnahmen zur Arbeitnehmerförderung	152
Tabelle 11: Beispiel zur Bewertung von Arbeitnehmerförderungsmaßnahmen	153
Tabelle 12: Mögliche Art der Bewertung umweltverträglichen Mobilität	178

Formelverzeichnis

Formel 1: Berechnung der Gesamtpunkte durch Gewichtungsverhältnis Qualität (Q) und Preis (P)	48
Formel 2: Einteilung der LE	86
Formel 3: Monetäre Bewertung Baukosten- und Terminplanung	86
Formel 4: Absolute Bewertung Baukosten- und Terminplanung	86
Formel 5: Monetäre Bewertung Lebenszykluskosten	94
Formel 6: Absolute Bewertung Lebenszykluskosten	94
Formel 7: Monetäre Bewertung Qualitätssicherung und Qualitätsmanagement	102
Formel 8: Absolute Bewertung Qualitätssicherung und Qualitätsmanagement	102
Formel 9: Einteilung der LE	112
Formel 10: Absolute Bewertung Baukosten- und Terminplanung	113
Formel 11: Berechnung der Behinderungsdauer	124
Formel 12: Monetäre Bewertung Umgang mit Störfällen und Fehlerbehebung	125
Formel 13: Absolute Bewertung Umgang mit Störfällen und Fehlerbehebung	125
Formel 14: Monetäre Bewertung Verlängerung der Gewährleistungsfrist	130
Formel 15: Absolute Bewertung Verlängerung der Gewährleistungsfrist	130

Anhang

Anhang 1: Antworten zur Umfrage Experte 1

Allgemeine Fragen

<p>Für die Vergabe nach dem Bestbieterprinzip, bei der neben dem Preis mindestens ein weiteres Zuschlagskriterium zu benennen ist, können folgende mögliche qualitative Zuschlagskriterien zur Anwendung gelangen: - Wirtschaftliche Kriterien - Soziale Kriterien Ökologische Kriterien / Umweltkriterien Bezogen auf Ihr Unternehmen, welche Priorität würden Sie den oben genannten Kriteriengruppen zuordnen?</p> <p>(1 = niedrige Priorität; 5 = hohe Priorität) [Wirtschaftliche Kriterien]</p>
1
<p>Für die Vergabe nach dem Bestbieterprinzip, bei der neben dem Preis mindestens ein weiteres Zuschlagskriterium zu benennen ist, können folgende mögliche qualitative Zuschlagskriterien zur Anwendung gelangen: - Wirtschaftliche Kriterien - Soziale Kriterien Ökologische Kriterien / Umweltkriterien Bezogen auf Ihr Unternehmen, welche Priorität würden Sie den oben genannten Kriteriengruppen zuordnen?</p> <p>(1 = niedrige Priorität; 5 = hohe Priorität) [Soziale Kriterien]</p>
5
<p>Für die Vergabe nach dem Bestbieterprinzip, bei der neben dem Preis mindestens ein weiteres Zuschlagskriterium zu benennen ist, können folgende mögliche qualitative Zuschlagskriterien zur Anwendung gelangen: - Wirtschaftliche Kriterien - Soziale Kriterien Ökologische Kriterien / Umweltkriterien Bezogen auf Ihr Unternehmen, welche Priorität würden Sie den oben genannten Kriteriengruppen zuordnen?</p> <p>(1 = niedrige Priorität; 5 = hohe Priorität) [Ökologische Kriterien / Umweltkriterien]</p>
3
<p>Aus welchem Grund haben Sie sich für diese Reihenfolge entschieden?</p>
<p>Wir sind als öffentliches Unternehmen zur Wirtschaftlichkeit, Sparsamkeit und Zweckmäßigkeit verpflichtet</p>
<p>Basierend auf den Vergabegrundsätzen (vgl. § 19 BVergG 2006) müssen die Zuschlagskriterien zu Beginn der Ausschreibung feststehen und bekannt gegeben werden. Aus diesem Grund müssen auch alle zum Einsatz kommenden Parameter zur Gewichtung der Zuschlagskriterien der einzelnen Kriterien in der Ausschreibungsunterlage offengelegt werden. Wie schätzen Sie den prozentualen Anteil der jeweiligen Zuschlagskriterien bei der Auswertung ein? [Preiskriterium]</p>
95

<i>Basierend auf den Vergabegrundsätzen (vgl. § 19 BVergG 2006) müssen die Zuschlagskriterien zu Beginn der Ausschreibung feststehen und bekannt gegeben werden. Aus diesem Grund müssen auch alle zum Einsatz kommenden Parameter zur Gewichtung der Zuschlagskriterien der einzelnen Kriterien in der Ausschreibungsunterlage offengelegt werden. Wie schätzen Sie den prozentualen Anteil der jeweiligen Zuschlagskriterien bei der Auswertung ein? [Wirtschaftskriterien]</i>
4
<i>Basierend auf den Vergabegrundsätzen (vgl. § 19 BVergG 2006) müssen die Zuschlagskriterien zu Beginn der Ausschreibung feststehen und bekannt gegeben werden. Aus diesem Grund müssen auch alle zum Einsatz kommenden Parameter zur Gewichtung der Zuschlagskriterien der einzelnen Kriterien in der Ausschreibungsunterlage offengelegt werden. Wie schätzen Sie den prozentualen Anteil der jeweiligen Zuschlagskriterien bei der Auswertung ein? [Soziale Kriterien]</i>
0
<i>Basierend auf den Vergabegrundsätzen (vgl. § 19 BVergG 2006) müssen die Zuschlagskriterien zu Beginn der Ausschreibung feststehen und bekannt gegeben werden. Aus diesem Grund müssen auch alle zum Einsatz kommenden Parameter zur Gewichtung der Zuschlagskriterien der einzelnen Kriterien in der Ausschreibungsunterlage offengelegt werden. Wie schätzen Sie den prozentualen Anteil der jeweiligen Zuschlagskriterien bei der Auswertung ein? [Ökologische Kriterien / Umweltkriterien]</i>
1
<i>Welche Bewertungsmethoden für Zuschlagskriterien verwenden Sie?</i>
Sonstiges
<i>Welche Bewertungsmethoden für Zuschlagskriterien verwenden Sie? [Sonstiges]</i>
bei Großbaustellen auch manchmal komm.

Wirtschaftliche Kriterien

<i>Baukosten- und Terminplanung</i>
Ja
<i>Qualitätssicherung und -management</i>
Ja
<i>Verfügbare Ressourcen vor Ort (personell und materiell)</i>
Ja
<i>Qualifikation des Schlüsselpersonals bezogen auf Referenzobjekte</i>
Ja

<i>Qualifikation des Schlüsselpersonals bezogen auf Personalentwicklung</i>
<i>Ja</i>
<i>Qualifikation des Schlüsselpersonals bezogen auf Berufserfahrung</i>
<i>Ja</i>
<i>Umgang mit Störfällen und Fehlerbehebung</i>
<i>Nein</i>
<i>Verlängerung der Gewährleistungsfrist</i>
<i>Ja</i>
<i>Beschaffung von Genehmigungen</i>
<i>Nein</i>
<i>Marketingkonzept und Öffentlichkeitsarbeit</i>
<i>Nein</i>

Soziale Kriterien

<i>Arbeitssicherheit auf der Baustelle</i>
<i>Ja</i>
<i>Beschäftigung von Frauen, älteren Arbeitnehmern (> 50 Jahre), geistig und/oder körperlich beeinträchtigten Personen</i>
<i>Nein</i>
<i>Beschäftigung von Lehrlingen / Auszubildenden</i>
<i>Nein</i>
<i>Arbeitnehmerförderung</i>
<i>Nein</i>
<i>Arbeitsplatzsicherheit</i>
<i>Nein</i>
<i>Entgeltgleichheit und Schutz tarifvertraglicher Arbeitsbedingungen</i>
<i>Nein</i>
<i>Betriebskrankenkasse</i>
<i>Nein</i>
<i>Betriebsrente und innerbetriebliche Pensionskasse</i>
<i>Nein</i>

Ökologische Kriterien / Umweltkriterien

<i>Reduktion der Umweltbelastung durch Emissionen</i>
<i>Ja</i>
<i>Reduktion der Transportwege und CO2-Ausstoß</i>
<i>Ja</i>
<i>Verwendung von wiederverwerteten Baustoffen</i>
<i>Nein</i>
<i>Umweltverträgliche Mobilität</i>
<i>Nein</i>
<i>Nachhaltigkeitskonzept für Bau- und Betriebsphase</i>
<i>Nein</i>

Innovative vergabefremde Kriterien

<i>Wie stehen Sie zu neuartigen, möglicherweise vergabefremden Kriterien (Lebenszykluskostenanalyse, Organisationsmodell des potentiellen Auftragnehmers etc.)?</i>
<i>offen gegenüber - sinnvolle Kriterien wären hier sicherlich möglich</i>
<i>Integrale Planung</i>
<i>Nein</i>
<i>Building Information Modeling (BIM)</i>
<i>Nein</i>
<i>Lebenszykluskostenanalyse / LCCA</i>
<i>Ja</i>

Abschlussfrage

<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Baukosten und Terminplanung]</i></p>
5
<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Qualitätssicherung und -management]</i></p>
5
<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Verfügbare Ressourcen vor Ort (personell und materiell)]</i></p>
1
<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Qualifikation des Schlüsselpersonals bezogen auf Personalentwicklung]</i></p>
3
<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Qualifikation des Schlüsselpersonals bezogen auf Berufserfahrung und Ausbildung]</i></p>
3
<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Umgang mit Störfällen und Fehlerbehebung / Reaktionszeit]</i></p>
3

<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Verlängerung der Gewährleistungsfrist]</i></p>
2
<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Beschaffung von Genehmigungen]</i></p>
1
<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Marketing und Öffentlichkeitsarbeit]</i></p>
1
<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Arbeitssicherheit auf der Baustelle]</i></p>
3
<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Beschäftigung von Frauen, älteren Arbeitnehmern (> 50 Jahre) sowie körperlich und/oder geistig beeinträchtigter Personen]</i></p>
1
<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Beschäftigung von Lehrlingen und Auszubildenden]</i></p>
1
<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Arbeitnehmerförderung]</i></p>
1
<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Arbeitsplatzsicherheit]</i></p>
1

<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Entgeltgleichheit und tarifvertraglicher Arbeitsbedingungen]</i></p>
1
<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Betriebskrankenkasse]</i></p>
1
<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Betriebsrente und innerbetriebliche Pensionskasse]</i></p>
1
<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Reduktion der Umweltbelastungen durch Emissionen]</i></p>
3
<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Reduktion der Transportwege und CO₂-Ausstoß]</i></p>
3
<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Verwendung von wiederverwerteten Baustoffen]</i></p>
1
<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Umweltverträgliche Mobilität]</i></p>
1

<i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Nachhaltigkeitskonzept für Bau- und Betriebsphase]</i>
<i>1</i>
<i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Integrale Planung]</i>
<i>1</i>
<i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Building Information Modeling (BIM)]</i>
<i>1</i>
<i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Lebenszykluskostenanalyse]</i>
<i>3</i>

Anhang 2: Antworten zur Umfrage Experte 2

Allgemeine Fragen

Für die Vergabe nach dem Bestbieterprinzip, bei der neben dem Preis mindestens ein weiteres Zuschlagskriterium zu benennen ist, können folgende mögliche qualitative Zuschlagskriterien zur Anwendung gelangen: - Wirtschaftliche Kriterien - Soziale Kriterien Ökologische Kriterien / Umweltkriterien Bezogen auf Ihr Unternehmen, welche Priorität würden Sie den oben genannten Kriteriengruppen zuordnen?

(1 = niedrige Priorität; 5 = hohe Priorität) [Wirtschaftliche Kriterien]

5

Für die Vergabe nach dem Bestbieterprinzip, bei der neben dem Preis mindestens ein weiteres Zuschlagskriterium zu benennen ist, können folgende mögliche qualitative Zuschlagskriterien zur Anwendung gelangen: - Wirtschaftliche Kriterien - Soziale Kriterien Ökologische Kriterien / Umweltkriterien Bezogen auf Ihr Unternehmen, welche Priorität würden Sie den oben genannten Kriteriengruppen zuordnen?

(1 = niedrige Priorität; 5 = hohe Priorität) [Soziale Kriterien]

1

Für die Vergabe nach dem Bestbieterprinzip, bei der neben dem Preis mindestens ein weiteres Zuschlagskriterium zu benennen ist, können folgende mögliche qualitative Zuschlagskriterien zur Anwendung gelangen: - Wirtschaftliche Kriterien - Soziale Kriterien Ökologische Kriterien / Umweltkriterien Bezogen auf Ihr Unternehmen, welche Priorität würden Sie den oben genannten Kriteriengruppen zuordnen?

(1 = niedrige Priorität; 5 = hohe Priorität) [Ökologische Kriterien / Umweltkriterien]

3

Aus welchem Grund haben Sie sich für diese Reihenfolge entschieden?

Das Vergaberecht sollte nicht dazu dienen, dem Staat seine Sozialaufgaben zu lösen. Umweltaspekte finden teilweise bereits direkt im Preis ihren Niederschlag (z.B. Anteil Diesel für längere Fahrstrecken), können jedoch durch Umweltkriterien verstärkt werden. Letztlich führt sich alles auf den Preis zurück, da bei allen Kriterien zu überlegen ist, ob im Rahmen des Bestbieterverfahrens die richtige Gewichtung gewählt wurde. Die Wahl der Kriterien ist jedoch immer vom Einzelfall abhängig.

<p><i>Basierend auf den Vergabegrundsätzen (vgl. § 19 BVergG 2006) müssen die Zuschlagskriterien zu Beginn der Ausschreibung feststehen und bekannt gegeben werden. Aus diesem Grund müssen auch alle zum Einsatz kommenden Parameter zur</i></p> <p><i>Gewichtung der Zuschlagskriterien der einzelnen Kriterien in der Ausschreibungsunterlage offengelegt werden. Wie schätzen Sie den prozentualen Anteil der jeweiligen Zuschlagskriterien bei der Auswertung ein? [Preiskriterium]</i></p>
100
<p><i>Basierend auf den Vergabegrundsätzen (vgl. § 19 BVergG 2006) müssen die Zuschlagskriterien zu Beginn der Ausschreibung feststehen und bekannt gegeben werden. Aus diesem Grund müssen auch alle zum Einsatz kommenden Parameter zur</i></p> <p><i>Gewichtung der Zuschlagskriterien der einzelnen Kriterien in der Ausschreibungsunterlage offengelegt werden. Wie schätzen Sie den prozentualen Anteil der jeweiligen Zuschlagskriterien bei der Auswertung ein? [Wirtschaftskriterien]</i></p>
0
<p><i>Basierend auf den Vergabegrundsätzen (vgl. § 19 BVergG 2006) müssen die Zuschlagskriterien zu Beginn der Ausschreibung feststehen und bekannt gegeben werden. Aus diesem Grund müssen auch alle zum Einsatz kommenden Parameter zur</i></p> <p><i>Gewichtung der Zuschlagskriterien der einzelnen Kriterien in der Ausschreibungsunterlage offengelegt werden. Wie schätzen Sie den prozentualen Anteil der jeweiligen Zuschlagskriterien bei der Auswertung ein? [Soziale Kriterien]</i></p>
0
<p><i>Basierend auf den Vergabegrundsätzen (vgl. § 19 BVergG 2006) müssen die Zuschlagskriterien zu Beginn der Ausschreibung feststehen und bekannt gegeben werden. Aus diesem Grund müssen auch alle zum Einsatz kommenden Parameter zur</i></p> <p><i>Gewichtung der Zuschlagskriterien der einzelnen Kriterien in der Ausschreibungsunterlage offengelegt werden. Wie schätzen Sie den prozentualen Anteil der jeweiligen Zuschlagskriterien bei der Auswertung ein? [Ökologische Kriterien / Umweltkriterien]</i></p>
0
<p><i>Welche Bewertungsmethoden für Zuschlagskriterien verwenden Sie?</i></p>
<p><i>Mathematisches Bewertung</i></p>
<p><i>Welche Bewertungsmethoden für Zuschlagskriterien verwenden Sie? [Sonstiges]</i></p>

Wirtschaftliche Kriterien

<i>Baukosten- und Terminplanung</i>
<i>Nein</i>
<i>Qualitätssicherung und -management</i>
<i>Nein</i>
<i>Verfügbare Ressourcen vor Ort (personell und materiell)</i>
<i>Nein</i>
<i>Qualifikation des Schlüsselpersonals bezogen auf Referenzobjekte</i>
<i>Nein</i>
<i>Qualifikation des Schlüsselpersonals bezogen auf Personalentwicklung</i>
<i>Nein</i>
<i>Qualifikation des Schlüsselpersonals bezogen auf Berufserfahrung</i>
<i>Nein</i>
<i>Umgang mit Störfällen und Fehlerbehebung</i>
<i>Ja</i>
<i>Verlängerung der Gewährleistungsfrist</i>
<i>Nein</i>
<i>Beschaffung von Genehmigungen</i>
<i>Nein</i>
<i>Marketingkonzept und Öffentlichkeitsarbeit</i>
<i>Nein</i>

Soziale Kriterien

<i>Arbeitssicherheit auf der Baustelle</i>
<i>Nein</i>
<i>Beschäftigung von Frauen, älteren Arbeitnehmern (> 50 Jahre), geistig und/oder körperlich beeinträchtigten Personen</i>
<i>Nein</i>

<i>Beschäftigung von Lehrlingen / Auszubildenden</i>
<i>Nein</i>
<i>Arbeitnehmerförderung</i>
<i>Nein</i>
<i>Arbeitsplatzsicherheit</i>
<i>Nein</i>
<i>Entgeltgleichheit und Schutz tarifvertraglicher Arbeitsbedingungen</i>
<i>Nein</i>
<i>Betriebskrankenkasse</i>
<i>Nein</i>
<i>Betriebsrente und innerbetriebliche Pensionskasse</i>
<i>Nein</i>

Ökologische Kriterien / Umweltkriterien

<i>Reduktion der Umweltbelastung durch Emissionen</i>
<i>Nein</i>
<i>Reduktion der Transportwege und CO₂-Ausstoß</i>
<i>Ja</i>
<i>Verwendung von wiederverwerteten Baustoffen</i>
<i>Nein</i>
<i>Umweltverträgliche Mobilität</i>
<i>Ja</i>
<i>Nachhaltigkeitskonzept für Bau- und Betriebsphase</i>
<i>Nein</i>

Innovative vergabefremde Kriterien

Wie stehen Sie zu neuartigen, möglicherweise vergabefremden Kriterien (Lebenszykluskostenanalyse, Organisationsmodell des potentiellen Auftragnehmers etc.)?
Die Bewertung der LCC ist jedenfalls zu begrüßen. Jedoch muss dafür das Datenmaterial (betreffend Lebensdauer, Erhaltungsaufwendungen, usw.) vorhanden sein. BIM und Integrale Planung sind Methoden einer Projektabwicklung und nicht über Zuschlagskriterien zu bewerten. ZB: Ich beschaffe ein Auto. Wenn ich durch geringeren Spritverbrauch 2.000 Euro einspare, würde ich auch ein Auto kaufen, welches im Anschaffungswert 1.000 Euro mehr kostet. BIM und Org.-Modell des AN sind nicht relevant.
Integrale Planung
Nein
Building Information Modeling (BIM)
Nein
Lebenszykluskostenanalyse / LCCA
Ja

Abschlussfrage

Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Baukosten und Terminplanung]
1
Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Qualitätssicherung und -management]
1
Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Verfügbare Ressourcen vor Ort (personell und materiell)]
1

<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Qualifikation des Schlüsselpersonals bezogen auf Personalentwicklung]</i></p>
2
<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Qualifikation des Schlüsselpersonals bezogen auf Berufserfahrung und Ausbildung]</i></p>
2
<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Umgang mit Störfällen und Fehlerbehebung / Reaktionszeit]</i></p>
2
<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Verlängerung der Gewährleistungsfrist]</i></p>
2
<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Beschaffung von Genehmigungen]</i></p>
1
<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Marketing und Öffentlichkeitsarbeit]</i></p>
1
<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Arbeitssicherheit auf der Baustelle]</i></p>
1

<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Beschäftigung von Frauen, älteren Arbeitnehmern (> 50 Jahre) sowie körperlich und/oder geistig beeinträchtigter Personen]</i></p>
1
<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Beschäftigung von Lehrlingen und Auszubildenden]</i></p>
1
<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Arbeitnehmerförderung]</i></p>
1
<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Arbeitsplatzsicherheit]</i></p>
1
<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Entgeltgleichheit und tarifvertraglicher Arbeitsbedingungen]</i></p>
1
<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Betriebskrankenkasse]</i></p>
1
<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Betriebsrente und innerbetriebliche Pensionskasse]</i></p>
1

<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Reduktion der Umweltbelastungen durch Emissionen]</i></p>
1
<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Reduktion der Transportwege und CO2-Ausstoß]</i></p>
2
<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Verwendung von wiederverwerteten Baustoffen]</i></p>
1
<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Umweltverträgliche Mobilität]</i></p>
2
<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Nachhaltigkeitskonzept für Bau- und Betriebsphase]</i></p>
1
<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Integrale Planung]</i></p>
1
<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Building Information Modeling (BIM)]</i></p>
1
<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Lebenszykluskostenanalyse]</i></p>
2

Anhang 3: Antworten zur Umfrage Experte 3

Allgemeine Fragen

Für die Vergabe nach dem Bestbieterprinzip, bei der neben dem Preis mindestens ein weiteres Zuschlagskriterium zu benennen ist, können folgende mögliche qualitative Zuschlagskriterien zur Anwendung gelangen: - Wirtschaftliche Kriterien - Soziale Kriterien Ökologische Kriterien / Umweltkriterien Bezogen auf Ihr Unternehmen, welche Priorität würden Sie den oben genannten Kriteriengruppen zuordnen?

(1 = niedrige Priorität; 5 = hohe Priorität) [Wirtschaftliche Kriterien]

5

Für die Vergabe nach dem Bestbieterprinzip, bei der neben dem Preis mindestens ein weiteres Zuschlagskriterium zu benennen ist, können folgende mögliche qualitative Zuschlagskriterien zur Anwendung gelangen: - Wirtschaftliche Kriterien - Soziale Kriterien Ökologische Kriterien / Umweltkriterien Bezogen auf Ihr Unternehmen, welche Priorität würden Sie den oben genannten Kriteriengruppen zuordnen?

(1 = niedrige Priorität; 5 = hohe Priorität) [Soziale Kriterien]

4

Für die Vergabe nach dem Bestbieterprinzip, bei der neben dem Preis mindestens ein weiteres Zuschlagskriterium zu benennen ist, können folgende mögliche qualitative Zuschlagskriterien zur Anwendung gelangen: - Wirtschaftliche Kriterien - Soziale Kriterien Ökologische Kriterien / Umweltkriterien Bezogen auf Ihr Unternehmen, welche Priorität würden Sie den oben genannten Kriteriengruppen zuordnen? (1 = niedrige Priorität; 5 = hohe Priorität) [Ökologische Kriterien / Umweltkriterien]

4

Aus welchem Grund haben Sie sich für diese Reihenfolge entschieden?

Wirtschaftliche Kriterien fließen meist schon in die Eignung. Sollten welche überbleiben, so haben diese Vorrang, da für die Beschaffung Steuergelder genutzt werden. Die beiden anderen Kriterien sind je nach Möglichkeit gleichrangig

<p><i>Basierend auf den Vergabegrundsätzen (vgl. § 19 BVergG 2006) müssen die Zuschlagskriterien zu Beginn der Ausschreibung feststehen und bekannt gegeben werden. Aus diesem Grund müssen auch alle zum Einsatz kommenden Parameter zur Gewichtung der Zuschlagskriterien der einzelnen Kriterien in der Ausschreibungsunterlage offengelegt werden. Wie schätzen Sie den prozentualen Anteil der jeweiligen Zuschlagskriterien bei der Auswertung ein? [Preiskriterium]</i></p>
95
<p><i>Basierend auf den Vergabegrundsätzen (vgl. § 19 BVergG 2006) müssen die Zuschlagskriterien zu Beginn der Ausschreibung feststehen und bekannt gegeben werden. Aus diesem Grund müssen auch alle zum Einsatz kommenden Parameter zur Gewichtung der Zuschlagskriterien der einzelnen Kriterien in der Ausschreibungsunterlage offengelegt werden. Wie schätzen Sie den prozentualen Anteil der jeweiligen Zuschlagskriterien bei der Auswertung ein? [Wirtschaftskriterien]</i></p>
3
<p><i>Basierend auf den Vergabegrundsätzen (vgl. § 19 BVergG 2006) müssen die Zuschlagskriterien zu Beginn der Ausschreibung feststehen und bekannt gegeben werden. Aus diesem Grund müssen auch alle zum Einsatz kommenden Parameter zur Gewichtung der Zuschlagskriterien der einzelnen Kriterien in der Ausschreibungsunterlage offengelegt werden. Wie schätzen Sie den prozentualen Anteil der jeweiligen Zuschlagskriterien bei der Auswertung ein? [Soziale Kriterien]</i></p>
1
<p><i>Basierend auf den Vergabegrundsätzen (vgl. § 19 BVergG 2006) müssen die Zuschlagskriterien zu Beginn der Ausschreibung feststehen und bekannt gegeben werden. Aus diesem Grund müssen auch alle zum Einsatz kommenden Parameter zur Gewichtung der Zuschlagskriterien der einzelnen Kriterien in der Ausschreibungsunterlage offengelegt werden. Wie schätzen Sie den prozentualen Anteil der jeweiligen Zuschlagskriterien bei der Auswertung ein? [Ökologische Kriterien / Umweltkriterien]</i></p>
1
<p><i>Welche Bewertungsmethoden für Zuschlagskriterien verwenden Sie?</i></p>
<p><i>Mathematisches Bewertung</i></p>
<p><i>Welche Bewertungsmethoden für Zuschlagskriterien verwenden Sie? [Sonstiges]</i></p>
<p> </p>

Wirtschaftliche Kriterien

<i>Baukosten- und Terminplanung</i>
<i>Ja</i>
<i>Qualitätssicherung und -management</i>
<i>Ja</i>
<i>Verfügbare Ressourcen vor Ort (personell und materiell)</i>
<i>Ja</i>
<i>Qualifikation des Schlüsselpersonals bezogen auf Referenzobjekte</i>
<i>Ja</i>
<i>Qualifikation des Schlüsselpersonals bezogen auf Personalentwicklung</i>
<i>Ja</i>
<i>Qualifikation des Schlüsselpersonals bezogen auf Berufserfahrung</i>
<i>Ja</i>
<i>Umgang mit Störfällen und Fehlerbehebung</i>
<i>Ja</i>
<i>Verlängerung der Gewährleistungsfrist</i>
<i>Ja</i>
<i>Beschaffung von Genehmigungen</i>
<i>Nein</i>
<i>Marketingkonzept und Öffentlichkeitsarbeit</i>
<i>Nein</i>

Soziale Kriterien

<i>Arbeitssicherheit auf der Baustelle</i>
<i>Ja</i>
<i>Beschäftigung von Frauen, älteren Arbeitnehmern (> 50 Jahre), geistig und/oder körperlich beeinträchtigten Personen</i>
<i>Ja</i>

<i>Beschäftigung von Lehrlingen / Auszubildenden</i>
<i>Ja</i>
<i>Arbeitnehmerförderung</i>
<i>Nein</i>
<i>Arbeitsplatzsicherheit</i>
<i>Nein</i>
<i>Entgeltgleichheit und Schutz tarifvertraglicher Arbeitsbedingungen</i>
<i>Nein</i>
<i>Betriebskrankenkasse</i>
<i>Nein</i>
<i>Betriebsrente und innerbetriebliche Pensionskasse</i>
<i>Nein</i>

Ökologische Kriterien / Umweltkriterien

<i>Reduktion der Umweltbelastung durch Emissionen</i>
<i>Ja</i>
<i>Reduktion der Transportwege und CO₂-Ausstoß</i>
<i>Ja</i>
<i>Verwendung von wiederverwerteten Baustoffen</i>
<i>Ja</i>
<i>Umweltverträgliche Mobilität</i>
<i>Ja</i>
<i>Nachhaltigkeitskonzept für Bau- und Betriebsphase</i>
<i>Ja</i>

Innovative vergabefremde Kriterien

Wie stehen Sie zu neuartigen, möglicherweise vergabefremden Kriterien (Lebenszykluskostenanalyse, Organisationsmodell des potentiellen Auftragnehmers etc.)?
grundsätzlich Aufgeschlossen; Nutzen und Anwendbarkeit sind jeweils zu klären
Integrale Planung
Ja
Building Information Modeling (BIM)
Ja
Lebenszykluskostenanalyse / LCCA
Ja

Abschlussfrage

Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Baukosten und Terminplanung]
5
Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Qualitätssicherung und -management]
5
Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Verfügbare Ressourcen vor Ort (personell und materiell)]
2
Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Qualifikation des Schlüsselpersonals bezogen auf Personalentwicklung]
5

<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Qualifikation des Schlüsselpersonals bezogen auf Berufserfahrung und Ausbildung]</i></p>
5
<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Umgang mit Störfällen und Fehlerbehebung / Reaktionszeit]</i></p>
3
<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Verlängerung der Gewährleistungsfrist]</i></p>
5
<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Beschaffung von Genehmigungen]</i></p>
1
<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Marketing und Öffentlichkeitsarbeit]</i></p>
1
<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Arbeitssicherheit auf der Baustelle]</i></p>
4
<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Beschäftigung von Frauen, älteren Arbeitnehmern (> 50 Jahre) sowie körperlich und/oder geistig beeinträchtigter Personen]</i></p>
2

<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Beschäftigung von Lehrlingen und Auszubildenden]</i></p>
2
<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Arbeitnehmerförderung]</i></p>
2
<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Arbeitsplatzsicherheit]</i></p>
4
<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Entgeltgleichheit und tarifvertraglicher Arbeitsbedingungen]</i></p>
1
<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Betriebskrankenkasse]</i></p>
1
<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Betriebsrente und innerbetriebliche Pensionskasse]</i></p>
1
<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Reduktion der Umweltbelastungen durch Emissionen]</i></p>
4

<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Reduktion der Transportwege und CO2-Ausstoß]</i></p>
4
<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Verwendung von wiederverwerteten Baustoffen]</i></p>
3
<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Umweltverträgliche Mobilität]</i></p>
2
<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Nachhaltigkeitskonzept für Bau- und Betriebsphase]</i></p>
1
<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Integrale Planung]</i></p>
1
<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Building Information Modeling (BIM)]</i></p>
1
<p><i>Welche der oben genannten Kriterien finden in Ihrem Unternehmen üblicherweise bei der Vergabe von Aufträgen nach dem Bestbieterprinzip Anwendung? Die Bewertung der Frage geschieht wie folgt: 1 = niedrige Priorität 3 = neutral 5 = höchste Priorität [Lebenszykluskostenanalyse]</i></p>
2

Anhang 4: Auswertung der Relevanz von Zuschlagskriterien

		Experte 1	Experte 2	Experte 3
Wirtschaftliche Kriterien	Baukosten- und Terminplanung	ja	nein	ja
	Qualitätssicherung und -Management	ja	nein	ja
	Verfügbare Ressourcen vor Ort (personell und materiell)	ja	nein	ja
	Qualifikation des Schlüsselpersonals bez. auf Referenzobjekte	ja	nein	ja
	Qualifikation des Schlüsselpersonals bez. auf Personalentwicklung	ja	nein	ja
	Qualifikation des Schlüsselpersonals bez. auf Berufserfahrung	ja	nein	ja
	Umgang mit Störfällen und Fehlerbehebung	nein	ja	ja
	Verlängerung der Gewährleistungsfrist	ja	nein	ja
	Beschaffung von Genehmigungen	nein	nein	nein
	Marketing und Öffentlichkeitsarbeit	nein	nein	nein
Soziale Kriterien	Arbeitssicherheit auf der Baustelle	ja	nein	ja
	Beschäftigung von Frauen, älteren AN sowie geistig und/oder körperlich beeinträchtigten Personen	nein	nein	ja
	Beschäftigung von Lehrlingen/Auszubildenden	nein	nein	ja
	Arbeitnehmerförderung	nein	nein	nein
	Arbeitsplatzsicherheit	nein	nein	nein
	Entgeltgleichheit und Schutz tarifvertraglicher Arbeitsbedingungen	nein	nein	nein
	Betriebskrankenkasse Betriebsrente und innerbetrieblichen Pensionskasse	nein	nein	nein
Ökologische Kriterien / Umweltkriterien	Reduktion der Umweltbelastung durch Emissionen	ja	nein	ja
	Reduktion der Transportwege und CO ₂ -Ausstoss	ja	ja	ja
	Verwendung von wiederverwerteten Baustoffen	nein	nein	ja
	Umweltverträgliche Mobilität	nein	ja	ja
	Nachhaltigkeitskonzept	nein	nein	ja
Innovative vergabefremde Kriterien	Integrale Planung	nein	nein	ja
	BIM	nein	nein	ja
	LCCA	ja	ja	ja