

# **CHG JUSTIZSTUDIE 2015**

## **zum Vergaberecht in Österreich**

### **und im Speziellen in Tirol**

erstellt von



RA Dr. Günther Gast, LL.M.

RA Dr. Marlene Wachter

und



Univ.-Prof. Dr. Arno Kahl  
Univ.-Ass. MMag. Arnold Autengruber

Innsbruck, im Oktober 2015

## ZUSAMMENFASSUNG

### Einleitung

Das öffentliche Vergabewesen ist ein wesentlicher Wirtschaftsfaktor. Knapp 20% des österreichischen Bruttoinlandsproduktes (von ca. 330 Mrd Euro im Jahr 2014)<sup>1</sup> entfallen auf öffentliche Aufträge. Den rechtlichen Rahmen für öffentliche Beschaffung bildet das Vergaberecht, ein sehr junges Rechtsgebiet angesichts der seit jeher bestehenden gesamtökonomischen Bedeutung. Das österreichische Bundesvergabegesetz (BVerG) wurde letztendlich erst durch den Beitritt zur Europäischen Union geschaffen.

Mit einem Volumen von ca. 66 Milliarden Euro jährlich allein in Österreich ist das öffentliche Vergabewesen hierzulande erstaunlich wenig empirisch untersucht. Vor diesem Hintergrund haben wir von CHG Czernich Rechtsanwälte und dem Institut für Öffentliches Recht der Universität Innsbruck das öffentliche Vergaberecht und seine Rechtsmittelmöglichkeiten näher untersucht. Im Vordergrund standen dabei neben einschlägigen Kennzahlen insbesondere die Handlungen der öffentlichen Auftraggeber und Auftragnehmer/Bieter samt deren Beweggründe. Aus der vorliegenden Studie ergeben sich interessante Ergebnisse und zeigt sie auch Bereiche auf, in denen es zum Teil noch großen Aufhol- und Anpassungsbedarf gibt.

Ausgangslage dieser Studie bildet eine umfassende Umfrage an ca. 300 öffentliche Auftraggeber und 1.000 Unternehmer auf Bieter-Seite in Tirol, bei welcher uns dankenswerterweise die Wirtschaftskammer Tirol unterstützt hat. Insgesamt erhielten wir 296 ausgefüllte online-Fragebögen. Die teilnehmenden öffentlichen Auftraggeber setzen sich zu 65% aus Gemeinden, zu 8% aus Gemeindeverbänden, zu 13,5% aus ausgegliederten Rechtsträgern und zu 13,5% aus Sektorauftraggebern zusammen. Auf Bieter-Seite nahmen zu 75% Kleinstunternehmen mit bis zehn Mitarbeitern und zwei Mio Euro Umsatz, zu 17% Kleinunternehmen mit bis 50 Mitarbeitern und mit bis zehn Mio Euro Umsatz und zu 8% mittlere und große Unternehmen mit mehr als 50 Mitarbeitern und mehr als zehn Mio Euro Umsatz teil. Ergänzt wurde die Umfrage durch Interviews. Durch den Fokus auf Tirol konnten wir eine Umfrage unter allen Unternehmensgrößen, Branchen und Bereichen durchführen. Die vorliegenden Ergebnisse sind durchaus für ganz Österreich repräsentativ, da die Strukturen der öffentlichen Auftraggeber und Unternehmen in Tirol jenen in anderen Bundesländern sehr ähnlich sind. Eine strukturelle Sonderstellung in Österreich nehmen lediglich die Auftragsvergaben im Bundesbereich ein, die überwiegend in Wien konzentriert sind. Allerdings unterliegen auch die öffentlichen Auftraggebern im Bundesbereich dem selben Regelwerk.

Die **Kernaussagen** der Studie lassen sich wie folgt zusammenfassen:

---

<sup>1</sup> Vgl Statistik Austria: [http://www.statistik.at/web\\_de/statistiken/wirtschaft/volkswirtschaftliche\\_gesamtrechnungen/bruttoinlandsprodukt\\_und\\_hauptaggregate/jahresdaten/019505.html](http://www.statistik.at/web_de/statistiken/wirtschaft/volkswirtschaftliche_gesamtrechnungen/bruttoinlandsprodukt_und_hauptaggregate/jahresdaten/019505.html).

## Allgemeines zu öffentlichen Auftraggebern und Bietern

Das Bundesvergabegesetz unterscheidet zwischen **Auftragsvergaben im Oberschwellenbereich und im Unterschwellenbereich**. Öffentliche Bauaufträge mit einem geschätzten Netto-Auftragswert über 5.186.000 Euro erfolgen im Oberschwellenbereich, ebenso Liefer- und Dienstleistungsaufträge über 207.000 Euro. In diesem Fall hat grundsätzlich eine europaweite Ausschreibung zu erfolgen. Bei kleineren Auftragsvergaben im Unterschwellenbereich genügt eine nationale Ausschreibung.

In Tirol gibt es mehrheitlich kleinere öffentliche Auftraggeber, die **überwiegend Aufträge im Unterschwellenbereich** vergeben: Gemeinden zu 67%, Sektorenauftraggeber zu 80% und ausgegliederte Rechtsträger zu 60%.

An öffentlichen Vergabeverfahren haben sich bereits 58% der an der Umfrage teilnehmenden Unternehmen beteiligt. Wenig überraschend zeigt sich dabei: **Je größer ein Unternehmen ist, desto eher beteiligt es sich an öffentlichen Vergabeverfahren**. Allerdings gibt es auch Kleinstunternehmen, die ihren Umsatz ausschließlich aus öffentlichen Aufträgen erzielen. Die vorwiegende Beteiligung größerer Unternehmen an öffentlichen Vergabeverfahren ist vielfach schon mit den hohen Anforderungen an die Leistungsfähigkeit eines Auftragnehmers zu erklären. Die neuen EU-Vergaberichtlinien, die in Österreich bis April 2016 umzusetzen sind, haben jedoch eine verstärkte Beteiligung von KMU zum Ziel. So ist unter anderem eine Begründungspflicht für das Unterlassen der Vergaben von Aufträgen in kleineren Losen vorgesehen und auch die Umsatzerfordernisse werden hinsichtlich der finanziellen Leistungsfähigkeit kleinerer Unternehmen verringert. Dieser Schritt ist aus unserer Sicht zu begrüßen. Es bleibt abzuwarten, ob durch diese Maßnahmen die Beteiligung kleinerer Unternehmen an öffentlichen Vergabeverfahren gesteigert werden kann.

Die **Gründe**, warum sich manche **Unternehmen nicht an öffentlichen Vergabeverfahren** beteiligen, sind vielfältig: von der mangelnden Einladung (41%) über den hohen zeitlichen Aufwand (39%), die bereits bestehende Auslastung (33%), die hohen Kosten der Beteiligung (21%) bis hin zur vermuteten Willkür (25%) und der Anwendung des Billigstbieterprinzips (13%). Aus diesen Gründen lässt sich ableiten, dass öffentliche Auftraggeber durch gezielte Information und schlanke sowie transparente Vergabeverfahren durchaus beitragen könnten, die Teilnahme kleiner Unternehmen an öffentlichen Vergabeverfahren zu fördern. Schlussfolgernd lässt sich festhalten, dass es in der Kommunikation und bei der Durchführung von öffentlichen Vergabeverfahren noch Verbesserungspotenzial gibt, zudem die Beteiligung an einem Vergabeverfahren nur in wenigen Fällen als positiv wahrgenommen wird.

## Erhaltene Aufträge pro Jahr

Hier zeigt sich wenig überraschend, dass die Unternehmensgröße bei der Zahl der erhaltenen öffentlichen Aufträge eine wesentliche Rolle spielt. Dies liegt freilich an der Leistungsfähigkeit der jeweiligen Unternehmen und der damit verbundenen Möglichkeit, sich (auch parallel) an mehreren Vergabeverfahren zu beteiligen und mehrere Aufträge (gleichzeitig) abzuwickeln. Insgesamt lukrieren 15% der teilnehmenden Unternehmen keinen Umsatz aus öffentlichen Aufträgen, 68% der Unternehmen bis 25% ihres Umsatzes, 10% der Unternehmen bis 50% ihres Umsatzes, 3% der Unternehmen bis 75% ihres Umsatzes und 4% der Unternehmen bis 100% ihres Umsatzes.

## **Bau-, Liefer- und Dienstleistungsaufträge**

Die an der Umfrage teilnehmenden öffentlichen Auftraggeber vergeben durchwegs alle drei im Vergaberecht definierte Auftragsarten: Bau-, Liefer- und Dienstleistungsaufträge. Die befragten Unternehmen auf Bieter-Seite sind demgegenüber zu 55% im Dienstleistungsbereich tätig, zu 32,5% in der Baubranche und zu 12,5% erbringen sie Lieferungen oder produzieren Waren.

## **Ausnahmetatbestände von der Anwendung des Vergaberechts**

Es kommt häufig vor, dass öffentliche Auftraggeber einen Ausnahmetatbestand heranziehen, um aus dem Anwendungsbereich des Vergaberechts zu fallen. Bereits 2/3 der Gemeinden (als vielfach kleine Auftraggeber) haben schon von der Möglichkeit des formfreien Einkaufs bei einer zentralen Beschaffungsstelle (Bundesbeschaffung GmbH in Wien (BBG) und GemNova Dienstleistungs GmbH in Innsbruck (GemNova)) Gebrauch gemacht. Damit entgehen sie der Anwendung des komplexen Vergaberechts, die gerade kleinere und personell schlank ausgestattete Einrichtungen mitunter vor veritable Probleme stellen kann. Insgesamt haben auch 18% der Auftraggeber bereits eine formfreie In-house-Vergabe durchgeführt und ebenfalls 18% eine interkommunale Zusammenarbeit begründet. So verwundert es nicht, dass 35% aller öffentlichen Auftraggeber den Ausnahmetatbeständen große Bedeutung beimessen.

## **Wer bei Auftraggebern Beschaffungen durchführt**

Es zeigt sich, dass es in den wenigsten Gemeinden eine spezialisierte Einkaufsabteilung gibt. Vielmehr obliegt der Einkauf der Amtsleitung bzw. in größeren Gemeinden den jeweiligen Abteilungen. Demgegenüber sind bei Sektorenauftraggebern und Einrichtungen des öffentlichen Rechts (dort noch einmal vermehrt bei jenen mit höherem Umsatz) spezialisierte Einkaufsabteilungen eingerichtet, die in der Regel das komplexe Vergaberecht besser im Griff haben. Insgesamt führen 72% der Auftraggeber den Einkauf zum Teil selbst ohne eigene Einkaufsabteilung durch, 44% der Auftraggeber ziehen auch externe Planungs- und Ingenieurbüros bei, 25% der Auftraggeber verfügen über eigene Einkaufs- oder Rechtsabteilungen, 22% der Auftraggeber vergeben unter anderem durch zentrale Beschaffungsstellen (BBG und GemNova) und 11% nehmen mitunter die Hilfe von Rechtsanwälten in Anspruch.

Gerade im Gemeindebereich ist oft eine externe Beratung oder Ausgliederung von Beschaffungsvorgängen zu empfehlen. Vor allem kleinere Gemeinden sind mit den komplexen Regelungen des Vergaberechts überfordert, es können sich Fehler einschleichen, die im Rahmen von Rechtsmitteln durch Bieter aufgegriffen werden. Untermuert wird dies auch durch die Konsequenzen in Form von besserer Schulung und externer Beratung, die Auftraggeber aus einem Rechtsschutzverfahren ziehen.

## Die Wahl der Vergabeverfahren

Das Bundesvergabegesetz kennt unterschiedliche Vergabeverfahren. Diese Vergabeverfahren können von öffentlichen Auftraggebern bei Vorliegen bestimmter Voraussetzungen gewählt werden. Insbesondere dem geschätzten Netto-Auftragswert kommt bei der Wahl des Vergabeverfahrens entscheidende Bedeutung zu.

Aus der Studie lässt sich eine **Präferenz für „klassische“ Verfahrensarten** erkennen. Öffentliche Auftraggeber führen häufig ein offenes Verfahren durch (28%), ein nicht offenes Verfahren ohne vorherige Bekanntmachung (27%), ein Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung (19%) sowie eine Direktvergabe (53%), wenn die Voraussetzungen dafür gegeben sind. Demgegenüber kommen relativen jungen Vergabeverfahren wie dem dynamischen Beschaffungssystem, dem wettbewerblichen Dialog und der Durchführung einer elektronischen Auktion kaum Bedeutung zu. Wettbewerbe werden nur von den großen öffentlichen Auftraggebern im Immobilienbereich regelmäßig durchgeführt, bei kleinen Auftraggebern kommen Wettbewerbe nur sehr selten vor. Die komplexeren Vergabeverfahren werden wenig überraschend überwiegend durch Sektorauftraggeber und ausgegliederten Rechtsträger durchgeführt, nachdem die dafür erforderlichen Strukturen und das Know-how bei kleinen Auftraggebern und Gemeinden kaum vorhanden sind. Insgesamt zeigt sich ein **konservatives Vorgehen der Auftraggeber bei der Wahl der Vergabeverfahren**.

Vergaberecht zielt auf Transparenz und Gleichbehandlung ab, etwa durch Ausschreibungen. Über die Hälfte der an der Studie teilnehmenden Auftraggeber gaben allerdings an, häufig eine **Direktvergabe** durchzuführen. Dabei wird eine Leistung formfrei von einem ausgewählten Unternehmer bezogen. Zulässig ist eine Direktvergabe nur bei einem geschätzten Auftragswert unter 100.000 Euro. Überrascht hat uns die große Anzahl der Direktvergaben. Solange der zu vergebende Auftrag nicht größer ist, kann rechtlich nichts dagegen eingewendet werden. Die Aufteilung großer Aufträge nach der Salami-Taktik in kleine Lose, um unter EUR 100.000 und zur Direktvergabe zu gelangen, ist allerdings unzulässig und konterkariert das Vergaberecht.

Bei den **Gründen für die Wahl** eines bestimmten Verfahrens überwiegen ein eingespielter Ablauf (76%) und ein möglichst geringer Aufwand (65%). Auch der Transparenz kommt mit 57% eine gewichtige Entscheidungsgrundlage zu. Ein möglichst großer Gestaltungsspielraum hinsichtlich Leistung und Auftragnehmer (30%), wenig Gelegenheit für die Erhebung von Rechtsmitteln (19%) und der Möglichkeit, über das gewählte Verfahren die Auftragsvergabe zu beeinflussen (19%), sind aus Sicht der Auftraggeber nachrangig.

Insbesondere für Gemeinden stellt ein möglichst geringer zeitlicher und faktischer Aufwand ein wesentliches Entscheidungskriterium dar (75% der Gemeinden gaben diese Antwort). Gleichmaßen wichtig ist für Gemeinden ein eingespielter Ablauf und bewährtes Verfahren (79%). Insoweit veranschaulicht gerade der Kommunalbereich, dass es wenige Bestrebungen gibt, neue Verfahren zu probieren oder Musterausschreibungen abzuändern. Das ist vermutlich auch vor dem Hintergrund der eingeschränkten zeitlichen und fachlichen Ressourcen zu erklären. Aus verwaltungsökonomischer Sicht sind rasche und eingespielte Verfahren natürlich sinnvoll, allerdings wird hier mit hoher Wahrscheinlichkeit auch viel Potenzial für maßgeschneiderte und optimierte Beschaffungen, die mit Hilfe des Vergaberechts umsetzbar sind, nicht ausgeschöpft. Dies bestätigt auch Dr. Sigmund Rosenkranz vom Landesverwaltungsgericht Tirol (LVwG Tirol), der gerade im Gemeindebereich aus

Rechtsunsicherheit heraus ein mangelndes Interesse sieht, auf die jeweiligen Aufträge „passendere Verfahren“ anzuwenden.

Schließlich wurden vereinzelt bei den Gründen für die Wahl eines Vergabeverfahrens auch die mögliche bessere Berücksichtigung von Betrieben vor Ort, die Abklärung technologischer Leistungsfähigkeit und die Wirtschaftsankurbelung genannt. Diese **vergabefremden Kriterien** spielen somit eine untergeordnete Rolle. Sie bergen freilich die Gefahr von Wettbewerbsverzerrung und die Missachtung des vergaberechtlichen Gleichbehandlungsgrundsatzes. Allerdings vergeben die Auftraggeber, welche regionale Unternehmen fördern wollen, ihre Aufträge überwiegend im Unterschwellenbereich, wobei sie die Direktvergabe häufig als Verfahrensart wählen. Wenn die Voraussetzungen für eine Direktvergabe in Form eines Auftrages unter netto 100.000 Euro vorliegen, ist bei genauerer Betrachtung das wettbewerbsverfälschende Potenzial gering und gibt es gegen diese Vorgangsweise aus vergaberechtlicher Sicht wenig einzuwenden.

### **Zentrale Beschaffungsstellen**

Die Inanspruchnahme der Leistungen zentraler Beschaffungsstellen (wie der BBG oder der GemNova) stellt insbesondere für Gemeinden und Gemeindeverbände einen sehr interessanten Weg dar, Beschaffungen durchzuführen. Etwa 2/3 aller teilnehmenden Gemeinden und Gemeindeverbände haben bereits über zentrale Beschaffungsstellen eingekauft. Dabei ist für diese auch die zeitliche und rechtliche Belastung, die mit der Durchführung aufwändiger Vergabeverfahren einhergeht, weitgehend beseitigt. Demgegenüber haben sich ausgegliederte Einrichtungen, also eher große öffentliche Auftraggeber, bisher weniger häufig zentraler Beschaffungsstellen bedient (50% der Sektorenauftraggeber und 20% der Einrichtungen öffentlichen Rechts).

Trotz der verbreiteten Nutzung werden zentrale Beschaffungsstellen offensichtlich nicht fortlaufend herangezogen. Gemäß der durchgeführten Umfrage nutzen lediglich 22% der befragten Auftraggeber regelmäßig die Möglichkeit eines formfreien Einkaufs bei (oder über) zentrale(n) Beschaffungsstellen. Bei einer genaueren Untersuchung zeigt sich, dass es sich dabei ausschließlich um Gemeinden handelt. Von diesen führen immerhin 35% ihren Einkauf regelmäßig über zentrale Beschaffungsstellen durch. Gemeindeverbände, Sektorenauftraggeber sowie Einrichtungen des öffentlichen Rechts nehmen diesen Beschaffungsweg nicht regelmäßig in Anspruch.

Sowohl die Mehrheit der Auftraggeber als auch der Bieter erkennt bei Beschaffungen durch oder über zentrale Beschaffungsstellen keine Effizienzsteigerung. Von der verbliebenen Menge der Auftraggeber sieht dabei die Mehrheit sehr wohl eine Effizienzsteigerung, von den verbliebenen Bietern sieht die Mehrheit hingegen keine Effizienzsteigerung. Dieser Unterschied kann vielleicht im Wunsch der befragten Auftraggeber und Bieter gesehen werden, dass sie aus ihrer Sicht das Maximum aus jedem Vergabeverfahren „herausholen“.



## Elektronische Auftragsvergabe

Vergabeverfahren können in Papierform oder elektronisch unter Einhaltung zum Teil aufwändiger Sicherheitsvorschriften durchgeführt werden. Bis spätestens April 2018 sind allerdings Vergabeverfahren gemäß den EU-Vergaberichtlinien elektronisch abzuwickeln. Somit ist die Frage interessant, wie verbreitet die sog. e-Vergabe schon ist.

Die elektronische Auftragsvergabe spielt, wie die Ergebnisse der Umfrage offenlegen, **unter allen öffentlichen Auftraggebern eine noch untergeordnete Rolle**. Lediglich 22% aller antwortenden Auftraggeber nutzen bereits die Möglichkeit elektronischer Auftragsvergaben. Unter den Gemeinden führen erst 13% elektronische Vergabeverfahren durch, wobei 2/3 dieser Gemeinden erst seit kurzem über diese Möglichkeit verfügen.

Die Umfrage zeigt auch, dass jene **Auftraggeber**, die elektronische Vergaben durchführen, den Großteil aller Auftragsvergaben elektronisch abwickeln. Als Vorteile werden weniger Fehlerquellen (87%), Erleichterungen aufgrund Standardisierung (75%), effizientere Abwicklung (63%) und kürzere Fristen (50%) genannt. Für Auftraggeber überwiegen demnach die Vorteile einer elektronischen Auftragsvergabe.

Auf **Auftragnehmer-Seite** hat knapp 1/3 der befragten Unternehmen bereits an elektronischen Vergabeverfahren teilgenommen. Der Anteil der mittleren und großen Unternehmen, die schon Erfahrungen auf diesem Gebiet gesammelt haben, ist überproportional hoch. Obwohl auch aus Bieterperspektive die positiven Aspekte elektronischer Auftragsvergaben überwiegen, zeigt sich hier – verglichen mit den Antworten der Auftraggeber – eine durchaus kritischere Sichtweise. So werden neben den Vorteilen, wie der Vermeidung umfangreicher Papierangebote (45%) und der Erleichterung aufgrund Standardisierung (43%), auch zusätzlicher Aufwand durch EDV-Einsatz (25%), Fehlerquellen durch weniger Routine (15%) und Kosten durch Anschaffungen (13%) als Nachteile von e-Vergaben genannt.

Im Bereich der elektronischen Auftragsvergabe gibt es jedenfalls in den kommenden Jahren auf Seiten der öffentlichen Auftraggeber noch **großen Aufholbedarf**. Bis 2018 sind nach den europarechtlichen Vorgaben Vergabeverfahren ausschließlich elektronisch durchzuführen. In Österreich ist man davon noch weit entfernt. Vor allem kleine Gemeinden wird diese Anforderung vor Probleme stellen, nachdem die notwendigen Anschaffungen mit nicht unwesentlichen Kosten verbunden sind und die Durchführung elektronischer Verfahren spezielles Know-how erfordert. Für gelegentliche Auftragsvergaben ist es unserer Meinung nach ein unverhältnismäßiger Aufwand, beides zu schaffen. Deshalb werden vermutlich gerade kleinere Gemeinden verstärkt auf den Einkauf bei zentralen Beschaffungsstellen (BBG und GemNova) zurückgreifen. Gleichzeitig ergibt sich in diesem Zusammenhang die Frage, ob der zukünftige rechtliche Rahmen zur verpflichtenden Durchführung elektronischer Verfahren nicht überschießend ist.

## Rechtsmittel in öffentlichen Vergabeverfahren

Vorgegeben durch die EU-Vergaberichtlinien wurde der Rechtsschutz übergangener Bieter in öffentlichen Vergabeverfahren in den letzten Jahren zu einem effektiveren Instrument ausgebaut. Mit Nachprüfungsanträgen an das Bundes- oder Landesverwaltungsgericht können an Vergabeverfahren

beteiligte Bieter u.a. die Ausschreibungsunterlagen, ihr Ausscheiden aus einem Vergabeverfahren, die Zuschlagsentscheidung und den Widerruf eines Vergabeverfahrens bekämpfen. Mit Feststellungsanträgen können unter anderem Auftragsvergaben ohne vorherige Ausschreibung angefochten werden. Bietern in Vergabeverfahren steht somit die Möglichkeit offen, Entscheidungen der öffentlichen Auftraggeber überprüfen lassen. Im Rahmen unserer Studie zum Vergaberecht hinterfragen wir auch, wie Auftraggeber und Bieter diesen vergabespezifischen Rechtsschutz sehen.

Bereits bei der **Wahl der Vergabeverfahrensart** spielt die Frage nach den Einspruchsmöglichkeiten der Bieter für viele Auftraggeber eine Rolle. Für jeden fünften öffentlichen Auftraggeber ist es bei der Wahl des Vergabeverfahrens mitentscheidend, dass Unternehmen wenige Möglichkeiten für Rechtsmittel haben. Ein möglicher Grund dafür ist, dass Rechtsmittel zu Verzögerungen bei der Auftragsvergabe (in der Regel von ca. zwei Monaten, mitunter – wie die Praxis zeigt – auch deutlich länger) und somit zu Mehrkosten führen. Insoweit ist es erklärbar, dass – wie schon oben ausgeführt – Auftraggeber nicht immer das für ein konkretes Projekt beste Vergabeverfahren wählen, sondern eines, das eingespielt ist und weniger Angriffsflächen bietet; so z.B. das offene Verfahren.

Generell lässt sich die **Effizienz des vergabespezifischen Rechtsschutzes** im Sinne der Möglichkeit, Aufträge vor Gericht erstreiten zu können, zu einem gewissen Grad aus den Verfahrenszahlen ableiten. So waren am Landesverwaltungsgericht Tirol (LVwG; vorher Unabhängiger Verwaltungssenat), das für Vergabennachprüfungsverfahren bei Auftragsvergaben von Auftraggebern im Bereich des Landes Tirol und der Gemeinden in Tirol zuständig ist, nach eigenen Angaben in den letzten Jahren lediglich ca. 20 Fälle pro Jahr anhängig. Der überwiegende Teil der Nachprüfungsanträge wird entschieden, zu gütlichen Einigungen kommt es nur in den wenigsten Fällen. Bei Auftragsvergaben im Bundesbereich wurden im Jahr 2012 beim zuständigen Bundesvergabebeamten in Wien (BVA, nunmehr: Bundesverwaltungsgericht - BVwG) 121 Nachprüfungsanträge eingebracht. Die im Jahr 2012 beim BVA eingebrachten Nachprüfungs- und Feststellungsanträge betrafen insgesamt ein Auftragsvolumen von 1,1 Milliarden Euro. Diese Zahl unterstreicht wiederum die Bedeutung des Vergaberechts.

Die angesichts des großen Volumens öffentlicher Aufträge **geringe Anzahl von Rechtsmitteln** bei Auftragsvergaben mag durchaus die mangelnde Attraktivität des Rechtsschutzes aufzeigen. In dieses Bild passt auch die Feststellung von Dr. Rosenkranz vom LVwG Tirol, dass häufiger Rechtsmittel erhoben werden könnten und sollten, die dann gute Erfolgsaussichten hätten. Vielfach würden dabei (insbesondere bei rechtlich nicht vertretenen Bietern) die kurzen Rechtsmittelfristen übersehen, sodass Präklusionsfolgen eintreten. Insgesamt waren 38% der an der Studie teilnehmenden Auftraggeber bereits mit Rechtsmitteln im Vergabeverfahren konfrontiert. Auf Bieter-Seite haben lediglich 8% der befragten Unternehmer ein Rechtsmittel gegen einen Auftraggeber eingebracht. Wenig überraschend dabei ist, dass unter den Rechtsmittelwerbern 65% mittlere und große Unternehmen zu finden sind: Je größer ein Unternehmen ist, desto eher erhebt es Rechtsmittel in öffentlichen Vergabeverfahren. Das mag unter anderem mit den finanziellen Möglichkeiten zusammenhängen oder der Gewissheit, auf das Wohlwollen des betroffenen Auftraggebers nicht angewiesen zu sein.

Der Eindruck, den bisherige Rechtsmittelwerber von Vergabekontrollverfahren bekommen haben, ist gemischt: für 42% der Bieter ziehen erhobene Rechtsmittel überwiegend Nachteile nach sich. 33% der Bieter meinen, mit Rechtsmitteln einen Auftrag erstreiten zu können. 25% sehen einen fair und effizient ausgestalteten vergabespezifischen Rechtsschutz. Interessant dabei ist, dass die negativen



Antworten bei kleinen Unternehmen auf Bieter-Seite eindeutig überwiegen, während mittlere und große Unternehmen ein größeres Vertrauen in den Rechtsschutz angeben. Daraus lässt sich ableiten, dass Rechtsschutz auch eine Frage der Wirtschafts- und Finanzkraft der Antragsteller ist.

Für Auftraggeber wirken, wie die Umfrage zeigt, ergriffene Rechtsmittel belehrend. Als Konsequenz erachten 54% der Auftraggeber externe Beratung bei zukünftigen Verfahren für erforderlich. 45% der Auftraggeber sehen Bedarf an internen Schulungen für Vergabeverfahren. Lediglich 11% der Auftraggeber gaben an, den Bieter, der einen Vergabenachprüfungsantrag gestellt hat, in Zukunft weniger berücksichtigen zu wollen. Demgegenüber machen sich über 2/3 der Bieter Sorgen über negative Folge nach einem erhobenen Nachprüfungsantrag. Dabei gilt wieder der Grundsatz: Je größer das bietende Unternehmen, desto weniger fürchtet es Sanktionen nach einem Vergabenachprüfungsantrag. Die deutlich unterschiedliche Aussage von Auftraggebern und Bietern zu Sanktionen nach Rechtsmitteln sehen wir als wesentliches, sehr interessantes und in dieser Form auch nicht erwartetes Ergebnis der Umfrage. Die von Bietern befürchteten Sanktionen nach Rechtsmitteln sind vielleicht die Hauptursache, dass in Summe nicht häufiger gerichtliche Nachprüfungsverfahren gegen Entscheidungen öffentlicher Auftraggeber in Vergabeverfahren erhoben werden. Demgegenüber will der überwiegende Teil der Auftraggeber nach Vergabenachprüfungsanträgen gar keine „Sanktionen“ (im Sinne einer benachteiligenden Behandlung der jeweiligen Bieter) verhängen.

Die **Erfolgsaussichten von Rechtsmitteln** wird nur von einem kleinen Prozentsatz der Bieter als generell optimistisch eingeschätzt (6%): zwischen 30 und 40% sehen die Erfolgsaussichten von Rechtsmitteln neutral; das Gros der Bieter teilt eine grundsätzlich pessimistische Sichtweise (aussichtslos bzw. eher schlechte Erfolgschancen). Am positivsten sehen noch mittlere und große Unternehmen die Erfolgsaussichten von Rechtsmitteln. Gegenüber dieser Einschätzung der Bieter sind die tatsächlichen Erfolgsaussichten von Vergabenachprüfungsanträgen nach den Zahlen des BVA für 2012 etwas besser.

### **Gesamtbewertung von Auftraggebern und Bietern/Auftragnehmern**

Der überwiegende Teil der öffentlichen Auftraggeber (58%) sieht Vergabeverfahren emotionslos: „die gesetzlichen Vorgaben sind einfach einzuhalten“. Von denjenigen, die das Vergaberecht wertend beurteilen (also gute / schlechte Erfahrungen damit gemacht haben), neigt der größere Teil zu einer negativen Sichtweise (28% schlecht, die Nachteile des öffentlichen Vergaberechts überwiegen); positiv wertet es nur der kleinere Teil (14% gut, da dadurch ein geregelter Ablauf garantiert wird).

Sektorenauftraggeber und Einrichtungen des öffentlichen Rechts, somit die größeren öffentlichen Auftraggeber, die sich an der Studie beteiligt haben, betrachten das Vergaberecht als neutral bis positiv, während kleinere öffentliche Auftraggeber wie Gemeinden das Vergaberecht neutral bis negativ sehen. Das hängt sicher einmal mehr mit den bei größeren öffentlichen Auftraggebern vorhandenen Strukturen zusammen, von der eigenen Rechtsabteilung bis zur eigenen Einkaufsabteilung. Im Gegensatz dazu sind diese Strukturen bei kleineren Gemeinden nicht vorhanden, sodass die gelegentliche Befassung mit der komplexen Materie des Vergaberechts zu einer negativen Assoziation führt. Genau darin liegt unserer Meinung nach der Vorteil, sich zentraler Beschaffungsstellen und sonstiger externer Beratern zu bedienen, und deren Chance, für diese öffentlichen Auftraggeber im Vergaberecht tätig zu werden. Dies muss für die Auftraggeber nicht

zwangsläufig mit höheren Kosten und größerem Aufwand, sondern kann auch mit Effizienzsteigerung und Kostensenkungen durch Bündelung verbunden sein.

Insgesamt sehen die öffentlichen Auftraggeber das Vergaberecht zu 46% als zu komplex, zu 38% als komplex, zu 16% zweckentsprechend und nur zu 5% als gut. Diese Einordnung der Regelungen des Vergaberechts als weitgehend (zu) komplex deckt sich auch mit dem Befund von Herrn Dr. Rosenkranz vom LVwG Tirol. Dieser stellte fest, dass gerade bei kleineren Auftraggebern (insbesondere im Gemeindebereich) das vergaberechtliche Wissen eher gering und teils überholt sei. Dies rufe immer wieder veritable Probleme in den Verfahren hervor. Insoweit besteht unserer Meinung nach Aufholbedarf bei der vergaberechtlichen Ausbildung oder wäre es zweckmäßig, Beschaffungen auszulagern oder externe Berater beizuziehen.

Der Großteil der Auftraggeber ist im Endeffekt zufrieden mit den im Rahmen eines Vergabeverfahrens ermittelten Auftragnehmern. Daraus lässt sich unserer Meinung nach schließen, dass das Vergaberecht ein durchaus funktionierendes Instrument zur Ermittlung geeigneter Auftragnehmer ist. Somit erfüllt das Vergaberecht auch seinen Hauptzweck, nämlich Auftraggeber und Auftragnehmer in geregelter Weise zusammenzuführen. Größere Unterschiede lassen sich unter den verschiedenen Auftraggebern, auch zwischen großen und kleinen, nicht feststellen.

Selbst wenn Unternehmen die Beteiligung an öffentlichen Vergabeverfahren durchaus attraktiv erscheint (40% sehen „verlässliche Kunden“), so ist diese doch aufwändig (65%), mit großer Unsicherheit (47%) und mit erheblichen Kosten (26%) verbunden. Hier gibt es aus unserer Sicht durchaus **Verbesserungspotenzial** seitens des Gesetzgebers, passendere und praktikablere Regelungen zu schaffen, aber auch seitens der Auftraggeber, die Vergabeverfahren innerhalb des gesetzlichen Rahmens möglichst schlank, transparent und kostenschonend zu gestalten.

Aus den sonstigen Antworten der Bieter lässt sich eine herbe **Kritik am Billigstbieterprinzip** ablesen und die damit einhergehende Feststellung, dass deshalb die Qualität bei öffentlichen Aufträgen vielfach auf der Strecke bleibe. Mit der anstehenden Novelle 2015 zum Bundesvergabegesetz soll das Bestbieterprinzip gestärkt und das Billigstbieterprinzip zurückgedrängt werden. Damit kommt der (europäische) Gesetzgeber auch dem Wunsch der Auftragnehmer nach, nicht nur den Preis in den Vordergrund zu stellen, und damit ein reines Preisdumping zu verhindern. In der Praxis stellt sich allerdings oft das Problem, neben dem Preis geeignete Zuschlagskriterien zu finden, da Qualität als solche nicht immer einfach und objektiv zu bewerten ist, schon gar nicht vor der eigentlichen Leistungserbringung. Hier sehen wir jedenfalls einen zentralen Ansatzpunkt zur Verbesserung der Vorgaben im Bundesvergabegesetz und bei der Ausgestaltung von öffentlichen Ausschreibungen.

Immerhin ein Viertel der antwortenden Bieter empfindet **Willkür** bei Vergabeverfahren. Dieser Vorwurf mag freilich auch mit der hohen Anzahl an Direktvergaben (welche bis zu einem Auftragswert von 100.000 Euro zulässig sind) zusammenhängen, ohne dass hier tatsächlich (rechtswidrige) Willkür bei der Auftragsvergabe vorliegen muss. Trotzdem gibt es unseres Erachtens Aufholbedarf für öffentliche Auftraggeber, wenn es um die transparente Abwicklung von Vergabeverfahren geht.

## Abschließende Beurteilungen

Es zeigt sich im abschließenden Resümee der Auftraggeber, dass wiederum die kleinen öffentlichen Auftraggeber das Vergaberecht eher als ein Übel betrachten, während es die großen Auftraggeber als einfach notwendig akzeptieren. Dies ist unserer Meinung nach einmal mehr auf die fehlenden Strukturen bei den kleineren Auftraggebern zurückzuführen. Eine positive Sichtweise des Vergaberechts auf Bieter-Seite zeigt sich ebenfalls nur in den wenigsten Fällen. Vielmehr wird es als gegeben hingenommen bzw. „belastend-negativ“ wahrgenommen. Am ehesten sehen wieder große Unternehmen das Vergaberecht neutral bis notwendig, was sich zwischen Auftraggebern und Auftragnehmern deckt.

Auch wenn sich das öffentliche Vergabewesen bei den an der Umfrage teilnehmenden Auftraggebern und Bietern offenbar keiner großen Beliebtheit erfreut und öffentliche Vergabeverfahren oft mit einem erheblichen Aufwand verbunden sind: Die Notwendigkeit und die positiven Auswirkungen des Vergaberegimes dürfen nicht übersehen werden. Bis ins Jahr 1994 konnten übergangene Bieter de facto nichts gegen willkürliche Auftragsvergaben, egal mit welchem Auftragswert, unternehmen. Erst durch den EU-Beitritt wurde ein umfassend verbindliches Vergaberecht in Form des Bundesvergabegesetzes geschaffen. Seither können übergangene Bieter effektive Rechtsmittel gegen öffentliche Beschaffungen ergreifen. Sicherlich gibt es in vielen Bereichen des Vergaberechts noch Verbesserungspotential. Aber allein klare Vorgaben für öffentliche Auftragsvergaben in Form des Bundesvergabegesetzes verbunden mit der Möglichkeit effektiver Rechtsmittel haben aus unserer Sicht die öffentliche Auftragsvergabe stark zum Positiven verändert. Die Gleichbehandlung der Bieter sowie der Grundsatz des fairen und lautereren Wettbewerbes sind keine leeren Floskeln mehr. Wir sind überzeugt, dass der Großteil der öffentlichen Aufträge mittlerweile fair und lauter vergeben wird – dem Vergaberecht sei Dank.

RA Dr. Günther Gast, LL.M.  
RA Dr. Marlene Wachter

Univ.-Prof. Dr. Arno Kahl  
Univ.-Ass. MMag. Arnold Autengruber

## INHALTSVERZEICHNIS

Zusammenfassung.....	- 1 -
I. Einleitung.....	- 13 -
II. Parameter der Umfrage .....	- 14 -
A. Teilnehmende Auftraggeber.....	- 14 -
B. Teilnehmende Bieter/Auftragnehmer .....	- 16 -
III. Vergabevolumen und Verfahrensbeteiligung .....	- 19 -
A. Allgemeines.....	- 19 -
B. Auftragsvergaben im Ober- und Unterschwellenbereich.....	- 19 -
C. Beteiligung von Unternehmen an öffentlichen Vergabeverfahren .....	- 22 -
1. Beteiligung an öffentlichen Vergabeverfahren .....	- 22 -
2. Gründe für eine Nicht-Beteiligung an öffentlichen Vergabeverfahren .....	- 25 -
3. Zahl der öffentlichen Aufträge pro Jahr .....	- 27 -
4. Auftragsvolumen aus öffentlichen Aufträgen .....	- 28 -
IV. Vergabeverfahren .....	- 34 -
A. Auftragsgegenstand.....	- 34 -
B. Ausnahmen von der Anwendung des Vergaberechts .....	- 35 -
C. Durchführung von Beschaffungsvorgängen.....	- 40 -
D. Die unterschiedlichen Vergabeverfahren.....	- 45 -
1. Offenes Verfahren .....	- 45 -
2. Das nicht offene Verfahren mit Bekanntmachung.....	- 46 -
3. Das nicht offene Verfahren ohne Bekanntmachung .....	- 48 -
4. Die Wahl des Verhandlungsverfahrens mit Bekanntmachung.....	- 49 -
5. Das Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung.....	- 50 -
6. Die Rahmenvereinbarung.....	- 52 -
7. Das dynamische Beschaffungssystem .....	- 53 -
8. Der wettbewerbliche Dialog.....	- 55 -
9. Die Wettbewerbe .....	- 56 -
10. Die Direktvergabe mit Bekanntmachung .....	- 58 -
11. Die Direktvergabe .....	- 59 -
12. Ein Vergabeverfahren mit anschließender elektronischer Auktion .....	- 61 -
E. Die Gründe für die Wahl der unterschiedlichen Vergabeverfahren.....	- 63 -
F. Vergabefremde Kriterien .....	- 65 -

G. Zentrale Beschaffungsstellen.....	67 -
1. Auftraggeber-Seite.....	67 -
2. Bieter-/ Auftragnehmer-Seite.....	71 -
H. Elektronische Vergabe.....	72 -
1. Auftraggeber-Seite.....	72 -
2. Bieter-/ Auftragnehmer-Seite.....	79 -
V. Rechtsschutz.....	81 -
A. Rechtsschutz als Kriterium bei der Wahl des Vergabeverfahrens.....	81 -
B. Die Effizienz des vergabespezifischen Rechtsschutz.....	82 -
1. Verfahrenszahlen.....	82 -
2. Auftraggeber-Seite.....	83 -
3. Bieter-/Auftragnehmer-Seite.....	85 -
C. Eindruck vom vergabespezifischen Rechtsschutz.....	86 -
D. Der Umgang mit Rechtsmitteln (auf Auftraggeber-Seite).....	89 -
1. „Extern“ .....	89 -
2. „Intern“ .....	92 -
E. Konsequenzen aus Rechtsmitteln (Auftraggeber-Seite).....	95 -
F. Bieter-/Auftragnehmerperspektive: Folgen von Rechtsmitteln .....	98 -
G. Rechtsschutzhindernisse .....	101 -
H. Erfolgchancen von Rechtsmitteln aus Bietersicht .....	103 -
VI. Schlussbetrachtung .....	105 -
A. Erfahrungen von Auftraggebern mit dem Vergaberecht .....	105 -
B. Einordnung der Regelung des Vergaberechts durch Auftraggeber .....	107 -
C. Zufriedenheit mit den ermittelten Geschäftspartnern.....	110 -
D. Beurteilung des Vergaberechts durch Bieter und Auftragnehmer .....	113 -
E. Das Vergaberecht mit einem Wort .....	115 -
1. Die Sicht der Auftraggeber .....	115 -
2. Die Sichtweise der Bieter- und Auftragnehmer.....	117 -
Anhänge.....	119 -
Anhang I .....	119 -
Anhang IIa .....	119 -
Anhang IIb .....	120 -
Erläuterungen zu den Anhängen I, IIa und IIb seitens des BMWFW .....	120 -
Anhang III .....	121 -

## I. EINLEITUNG

Das öffentliche Vergabewesen ist ein wesentlicher Wirtschaftsfaktor. Knapp 20% des österreichischen Bruttoinlandsproduktes<sup>2</sup> von ca. 330 Mrd Euro im Jahr 2014,<sup>3</sup> sohin etwa 60 Mrd Euro jährlich, entfallen auf öffentliche Aufträge. Den rechtlichen Rahmen für die Vergabe öffentlicher Aufträge bildet das Vergaberecht, ein sehr junges Rechtsgebiet angesichts der bestehenden gesamtökonomischen Bedeutung der Materie. Das Vergaberegime in seiner heutigen Ausprägung wurde letztendlich erst durch den Beitritt zur Europäischen Union geschaffen.<sup>4</sup>

Trotz der enormen wirtschaftlichen Bedeutung des öffentlichen Vergabewesens gibt es wenige repräsentative Erhebungen zu den Zahlen, Daten, Handlungen und die dafür maßgeblichen Beweggründe von Auftraggebern und Auftragnehmern/Bietern bei öffentlichen Auftragsvergaben in Österreich.<sup>5</sup> Wir, CHG Czernich Rechtsanwälte und das Institut für Öffentliches Recht, Staats- und Verwaltungslehre der Universität Innsbruck, haben uns zum Ziel gesetzt, das öffentliche Beschaffungswesen und den vergabespezifischen Rechtsschutz näher zu beleuchten. Um den Fokus zu schärfen, bezieht sich die vorliegende Untersuchung primär auf das Bundesland Tirol. Dies ermöglichte uns, insbesondere auch im klein- und mittelständischen Bereich, interessante Daten sehr genau zu erheben.

Grundlage der Untersuchung bildete eine umfassende, sowohl an Auftraggeber als auch an Bieter/Auftragnehmer im Mai und Juni 2015 ausgesandte online-Umfrage. Bei dieser Erhebung hat uns die Wirtschaftskammer Tirol unterstützt. Die insgesamt 300 eingegangenen Rückmeldungen erlauben es uns, im Rahmen dieser Untersuchung repräsentative Aussagen zum Vergabewesen in Tirol abzuleiten. Die vorliegenden Ergebnisse sind dabei für ganz Österreich repräsentativ, da die Strukturen der öffentlichen Auftraggeber und Unternehmen in Tirol jenen in anderen Bundesländern sehr ähnlich sind. Eine strukturelle Sonderstellung in Österreich nehmen lediglich die Auftragsvergaben im Bundesbereich ein, die überwiegend in Wien konzentriert sind. Allerdings unterliegen auch die öffentlichen Auftraggebern im Bundesbereich dem selben Regelwerk.

Viele der aus den Ergebnissen der Umfrage gewonnenen Erkenntnisse decken sich mit den persönlichen Erfahrungen eines mit Vergabesachen befassten Richters am Landesverwaltungsgericht Tirol (LVwG Tirol) und mit unseren persönlichen Erfahrungen in der rechtsberatenden und vertretenden Praxis zum Vergaberecht. Wir danken Herrn Dr. Sigmund Rosenkranz vom LVwG Tirol,

---

<sup>2</sup> Statt vieler: *Kahl/Rosenkranz, Vergaberecht*<sup>2</sup> (2014) 1; ZB Commission Staff Working Paper - Evaluation Report: Impact and Effectiveness of EU Public Procurement Legislation, SEC(2011) 853 final.

<sup>3</sup> Vgl Statistik Austria: [http://www.statistik.at/web\\_de/statistiken/wirtschaft/volkswirtschaftliche\\_gesamtrechnungen/bruttoinlandsprodukt\\_und\\_hauptaggregate/jahresdaten/019505.html](http://www.statistik.at/web_de/statistiken/wirtschaft/volkswirtschaftliche_gesamtrechnungen/bruttoinlandsprodukt_und_hauptaggregate/jahresdaten/019505.html).

<sup>4</sup> Zur historischen Entwicklung: *Gast, Das österreichische Vergaberecht* (2002) 3 ff, *Werschitz/Ragoßnig, Österreichisches Vergaberecht*<sup>3</sup> (2013) 18 ff, jeweils mwN.

<sup>5</sup> Die Studien der Europäischen Union erweisen sich als nur bedingt tauglich. Vgl etwa die Erhebungen im Zusammenhang mit der Modernisierung des Vergabewesens, abrufbar unter: [http://ec.europa.eu/growth/single-market/public-procurement/modernising-rules/evaluation/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/growth/single-market/public-procurement/modernising-rules/evaluation/index_en.htm) (19.8.2015).



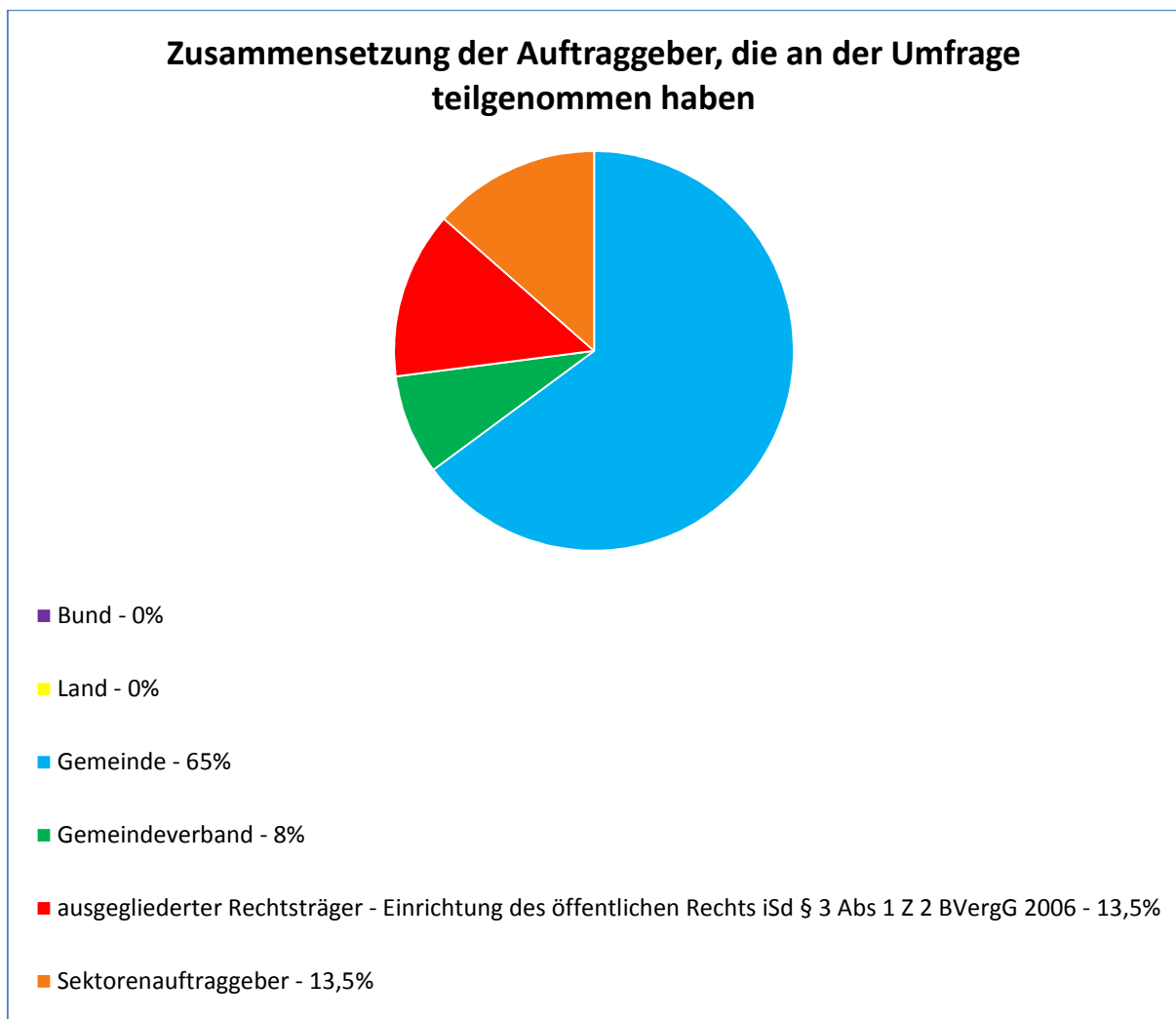
der für ein umfassendes Interviewgespräch zur Verfügung stand, sowie der Direktion und der Rechtsabteilung der Wirtschaftskammer Tirol.

## II. PARAMETER DER UMFRAGE

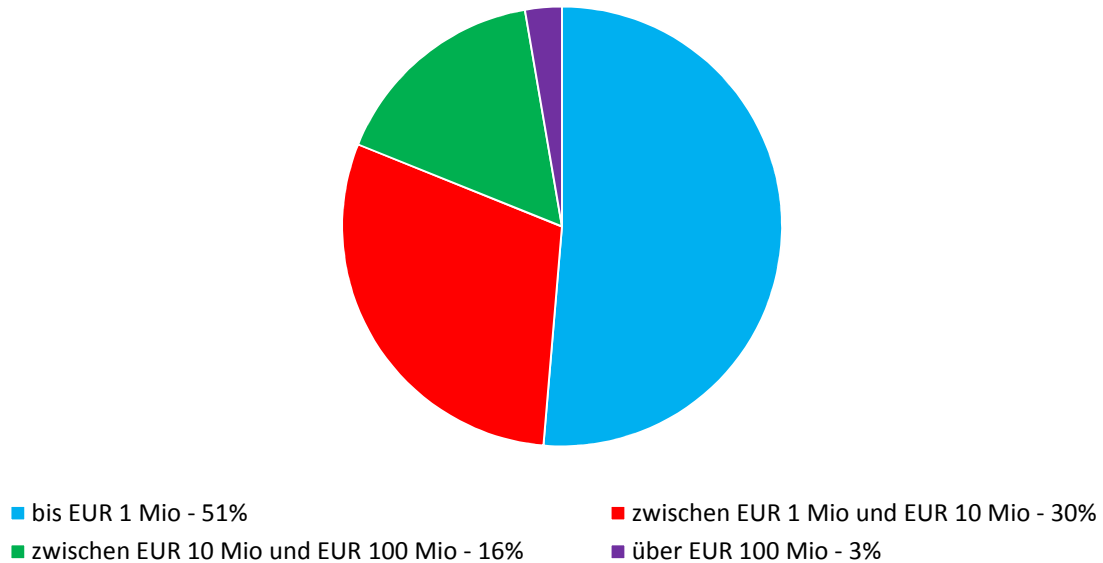
Kernstück der Studie bildet eine umfassende an ca. 300 Auftraggeber und an ca. 1.000 Bieter/Auftragnehmer ausgesandte online-Umfrage. Rückmeldungen gingen von 38 Auftraggebern und 258 Bietern/Auftragnehmern ein. Aus Gründen der Übersichtlichkeit und Verständlichkeit geben wir die erfolgten Antworten im Rahmen der Studie nicht in absoluten Zahlen wieder, sondern werten die Daten in jeweils auf ganze Zahlen gerundeten Prozentsätzen aus.

Zu Beginn kategorisieren wir zunächst die teilnehmenden Auftraggeber und Bieter/Auftragnehmer:

### A. Teilnehmende Auftraggeber



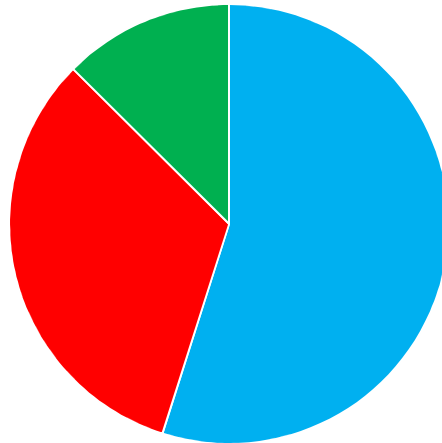
### Zusammensetzung der Auftraggeber nach dem jährlichen Volumen öffentlicher Aufträge



In Summe überwiegen (zumindest in dem von der Studie erfassten Bereich) kleinere öffentliche Auftraggeber mit einem jährlichen Auftragsvolumen bis zu 1 Mio bzw. 10 Mio Euro. Bei einer eingehenderen Analyse der Antworten zeigt sich, dass vor allem ausgegliederte Unternehmen (Sektorenauftraggeber und sog. Einrichtungen öffentlichen Rechts) ein tendenziell höheres Auftragsvolumen aufweisen. So handelte es sich bei allen teilnehmenden Auftraggebern im Bereich eines Auftragsvolumens über 10 Mio Euro jährlich um Sektorenauftraggeber oder ausgegliederte Rechtsträger. Daraus lässt sich ableiten, dass eine Ausgliederung gerade bei einem größeren Geschäftsvolumens erfolgt. Demgegenüber zeigt sich, dass Gemeinden überwiegend ein jährliches Auftragsvolumen bis zu 1 Mio Euro aufweisen.

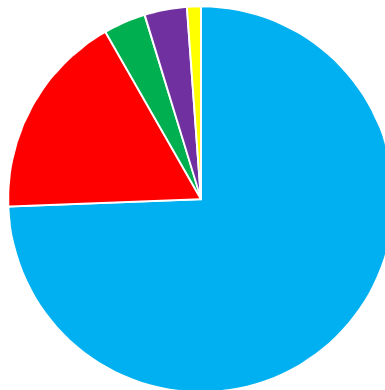
## B. Teilnehmende Bieter/Auftragnehmer

**Zusammensetzung der teilnehmenden Bieter/Auftragnehmer nach Branche**



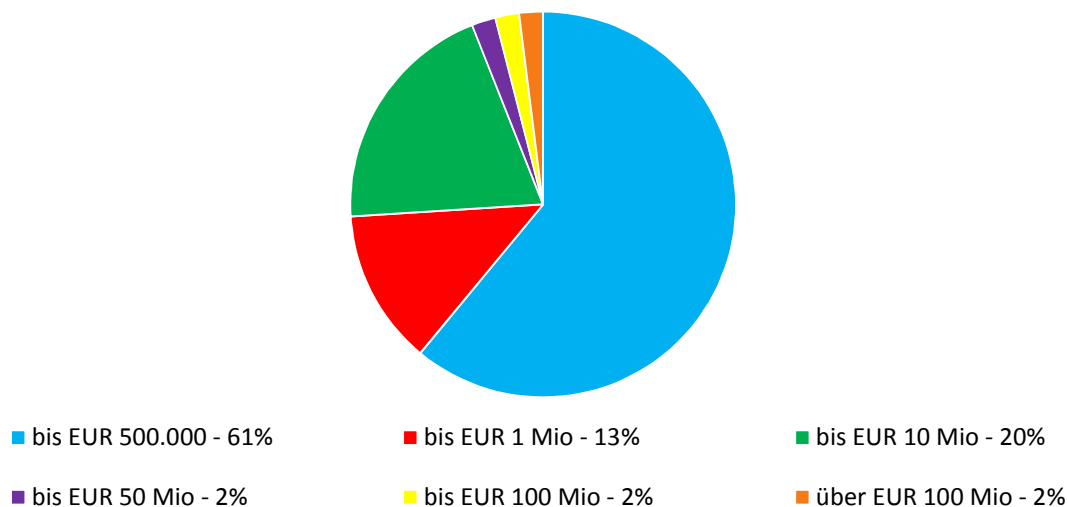
■ Dienstleistungen/Service/Beratung - 55% ■ Baubranche - 32,5% ■ Lieferungen/Produktion - 12,5%

**Zusammensetzung der teilnehmenden Bieter/Auftragnehmer nach Anzahl der Mitarbeiter**



■ bis 10 Arbeitnehmer - 75% ■ bis 50 Arbeitnehmer - 17% ■ bis 100 Arbeitnehmer - 3,5%  
■ bis 500 Arbeitnehmer - 3,5% ■ über 500 Arbeitnehmer - 1%

### Zusammensetzung der teilnehmenden Bieter/Auftragnehmer nach Jahresumsatz



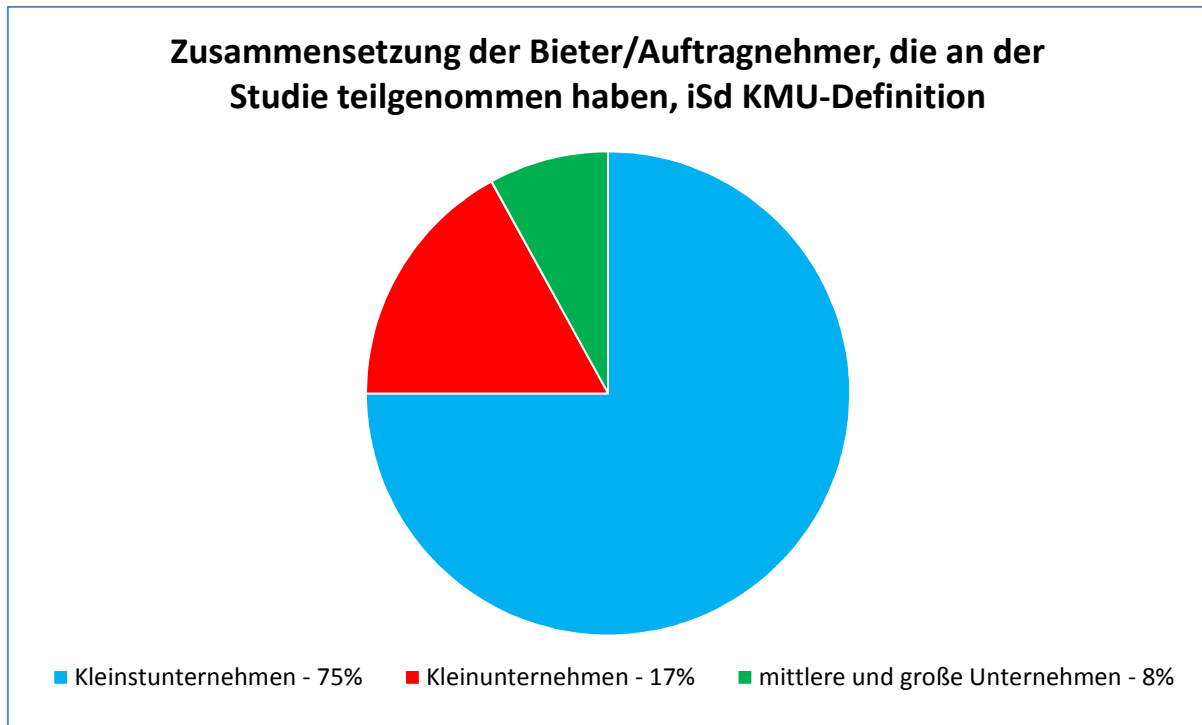
Die an der Umfrage teilnehmenden Bieter/Auftragnehmer sind zum größten Teil im Dienstleistungsbereich tätig, gefolgt vom Baugewerbe und der Lieferung von Waren. Es handelt sich dabei überwiegend um kleine und mittlere Unternehmen. Daraus lässt sich ableiten, dass nicht nur große Unternehmen öffentliche Aufträge lukrieren, sondern auch kleine und mittlere Unternehmen.

Im Rahmen der Studie haben wir die Bieter/Auftragnehmer nicht mehr nach der Vielzahl der soeben dargestellten Abgrenzungsmöglichkeiten aufgeschlüsselt und zwischen ihnen differenziert. Vielmehr orientieren wir uns an der von der Europäischen Kommission vorgenommenen Definition von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) wie folgt:<sup>6</sup>

Unternehmen	Beschäftigte	Jahresumsatz
Kleinstunternehmen	< 10	< 2 Mio EUR
kleines Unternehmen	< 50	< 10 Mio EUR
mittleres Unternehmen	< 250	< 50 Mio EUR
großes Unternehmen	> 250	> 50 Mio EUR

<sup>6</sup> Vgl hierzu die Kommissionsempfehlung 2003/361/EG, ABl 2003 L 124/36.

Nach dieser Kategorisierung ergibt sich folgendes Bild:



Die Ergebnisse der durchgeführten Umfrage spiegeln damit auch die traditionell kleinbetriebliche Struktur der österreichischen Wirtschaft wider.<sup>7</sup>

<sup>7</sup> Vgl den Mittelstandsbericht 2014 des BMWFW (abrufbar unter: <[bmwfw.gv.at/Unternehmen/UnternehmensUndKMU-Politik/Documents/Mittelstandsbericht2014.pdf](http://bmwfw.gv.at/Unternehmen/UnternehmensUndKMU-Politik/Documents/Mittelstandsbericht2014.pdf)> [19.8.2015]), demzufolge 99,6% der österreichischen Unternehmen zu den KMU zu zählen sind.

### III. VERGABEVOLUMEN UND VERFAHRENSBETEILIGUNG

#### A. Allgemeines

Die österreichweiten Zahlen öffentlicher Aufträge sowie das damit in Zusammenhang stehende Vergabevolumen lassen sich wegen des weiten Anwendungsbereichs des materiellen Vergaberechts kaum ermitteln. Erschwerend bei einer Untersuchung der ökonomischen Bedeutung des öffentlichen Vergabewesens kommen komplexe Ausnahmebestimmungen (wie z.B. die In-house-Vergabe und die interkommunale Zusammenarbeit) sowie die Möglichkeit von formlosen Direktvergaben bis zu einem Auftragsvolumen von netto 100.000 Euro hinzu. Aufschlussreich sind in diesem Zusammenhang die seitens des BMFWF gemäß §§ 44 und 205 BVergG 2006<sup>8</sup> ermittelten und an die Europäische Kommission weitergeleiteten Zahlen (s die Anhänge I, IIa und IIb zu dieser Studie). Diese bestätigen ebenfalls die wirtschaftliche Bedeutung des öffentlichen Vergabewesens in Österreich.<sup>9</sup> Die Europäische Kommission geht jedenfalls davon aus, dass öffentliche Aufträge in etwa 15 bis 20% des Bruttoinlandsprodukts der Europäischen Union ausmachen.<sup>10</sup>

Hinsichtlich der Auftragsvolumina-Verteilung bei Auftraggebern wird auf Punkt II. A. dieser Studie verwiesen.

#### B. Auftragsvergaben im Ober- und Unterschwellenbereich

Das europäische Vergaberecht wird wesentlich von Schwellenwerten beeinflusst. Eine Auftragsvergabe erfolgt im **Oberschwellenbereich (OSB)**, wenn der geschätzte Auftragswert bei Liefer- und Dienstleistungsaufträgen idR mindestens 207.000 Euro und bei öffentlichen Bauaufträgen und Baukonzessionsverträgen mindestens 5.186.000 Euro beträgt. Eine Auftragsvergabe im **Unterschwellenbereich (USB)** liegt vor, wenn die zuvor genannten Schwellenwerte nicht erreicht werden.<sup>11</sup> Im Oberschwellenbereich hat in aller Regel eine europaweite Bekanntmachung der beabsichtigten Auftragsvergabe zu erfolgen, um einen europaweiten Wettbewerb zu ermöglichen.

Wir haben hinterfragt, wie sich die öffentlichen Auftragsvergaben auf den Ober- und Unterschwellenbereich aufteilen:

---

<sup>8</sup> BGBl I 17/2006 idgF.

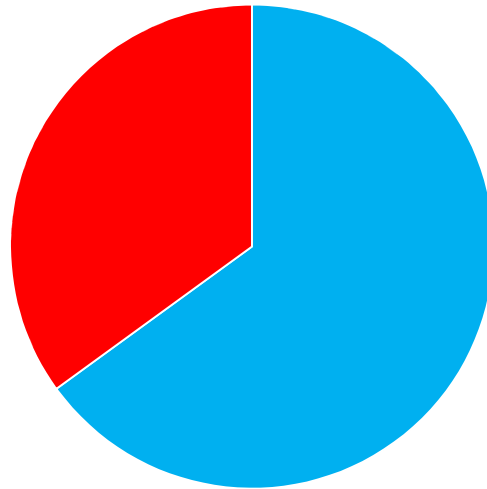
<sup>9</sup> Bei diesen Erhebungen werden nicht alle relevanten Daten erfasst, sondern nur jene, die nach den einschlägigen Bestimmungen des BVergG 2006 an die Europäische Kommission weitergeleitet werden müssen. Auch diese Zahlen erscheinen allerdings unvollständig.

<sup>10</sup> ZB Commission Staff Working Paper - Evaluation Report: Impact and Effectiveness of EU Public Procurement Legislation, SEC(2011) 853 final.

<sup>11</sup> § 12 BVergG.



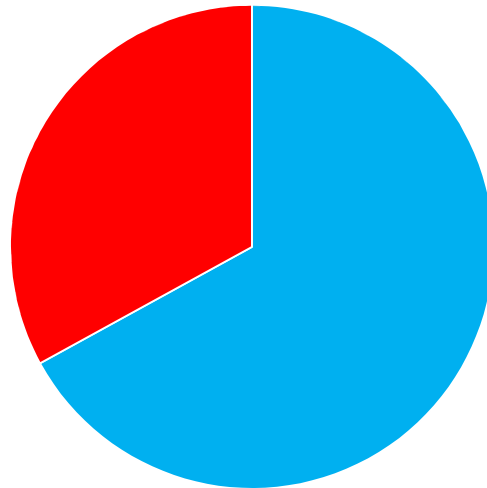
### Gemeinden: Auftragsvergaben im Ober- und Unterschwellenbereich



■ "vergeben nur im USB" - 65%

■ "vergeben überwiegend im USB" - 35%

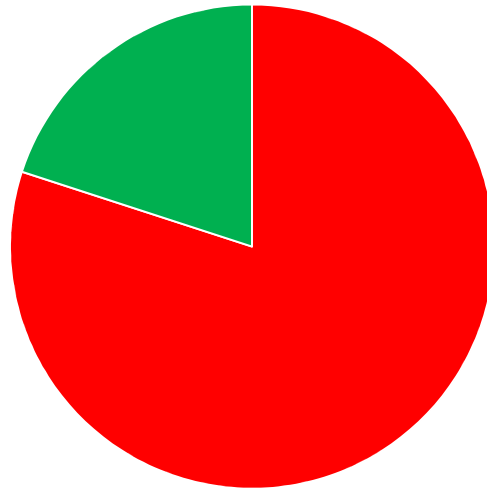
### Gemeindeverbände: Auftragsvergaben im Ober- und Unterschwellenbereich



■ "vergeben nur im USB" - 67%

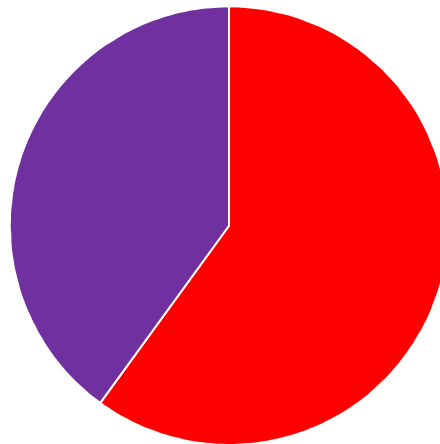
■ "vergeben überwiegend im USB" - 33%

### Sektorenauftraggeber: Auftragsvergaben im Ober- und Unterschwellenbereich



■ "vergeben überwiegend im USB" - 80%    ■ "das Verhältnis ist in etwa ausgewogen" - 20%

### Einrichtungen des öffentlichen Rechts/ausgegliederte Rechtsträger: Auftragsvergaben im Ober- und Unterschwellenbereich



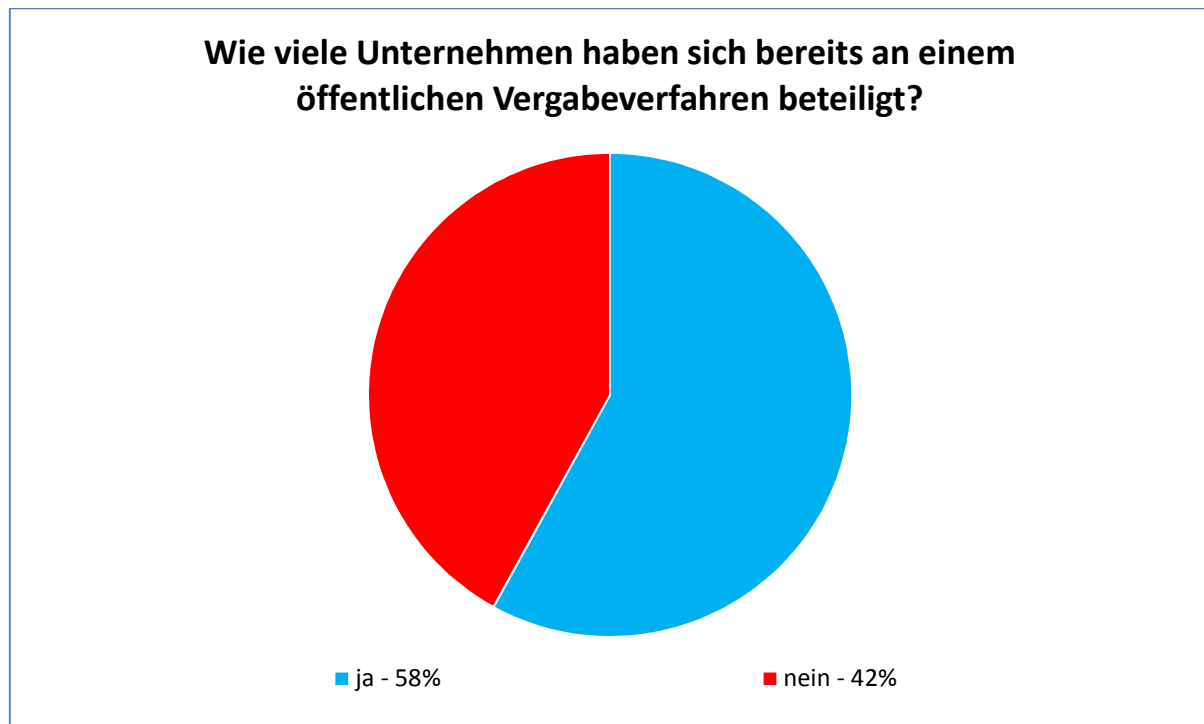
■ "vergeben überwiegend im USB" - 60%    ■ "vergeben überwiegend im OSB" - 40%

Die hier ermittelten Zahlen spiegeln das geringere Auftragsvolumen der Gemeinden wider. Vor allem die ausgegliederten Unternehmen der öffentlichen Hand (sowie die Bundesministerien, die von der Umfrage nicht umfasst waren) vergeben größere Aufträge. Im Ergebnis lässt sich jedenfalls festhalten, dass der Großteil der öffentlichen Aufträge im Unterschwellenbereich erfolgt und somit eine europaweite Ausschreibung unterbleiben kann; dies betrifft vor allem kleinere öffentliche Auftraggeber. Lediglich die größeren (ausgegliederten) öffentlichen Auftraggeber haben regelmäßig größere öffentliche Aufträge in einem europaweiten Vergabeverfahren zu vergeben.

## C. Beteiligung von Unternehmen an öffentlichen Vergabeverfahren

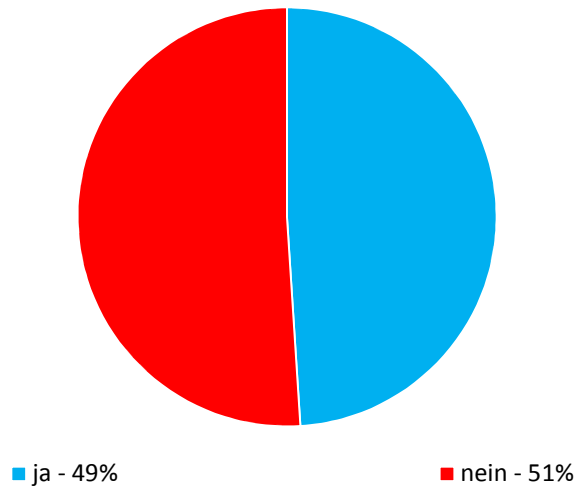
### 1. Beteiligung an öffentlichen Vergabeverfahren

Interessant erscheint, wie viele Unternehmen am freien Markt überhaupt an öffentlichen Vergabeverfahren teilnehmen. Anders ausgedrückt ergibt sich die Frage, ob nur ein bestimmter Kreis von Unternehmen, z.B. nur größere Unternehmen oder Unternehmen bestimmter Branchen, in den Genuss öffentlicher Aufträge kommt.

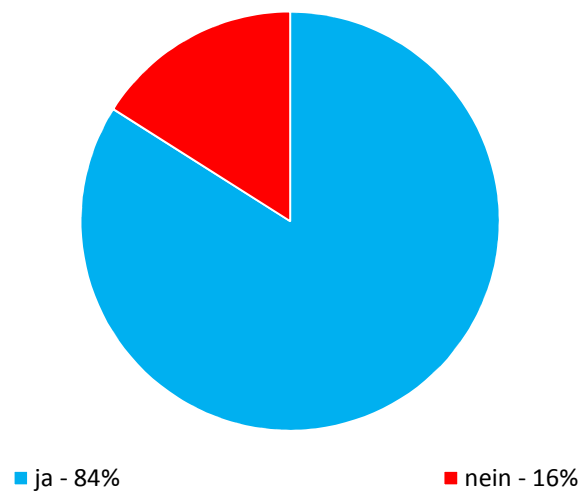


Anhand der Unternehmensgröße ergibt sich folgendes Ergebnis:

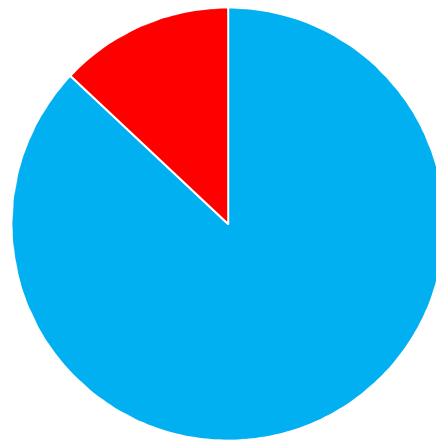
**Kleinstunternehmen: Haben Sie sich bereits an einem öffentlichen Vergabeverfahren beteiligt?**



**Kleinunternehmen: Haben Sie sich bereits an einem öffentlichen Vergabeverfahren beteiligt?**



### Mittlere und große Unternehmen: Haben Sie sich bereits an einem öffentlichen Vergabeverfahren beteiligt?



■ ja - 87%

■ nein - 13%

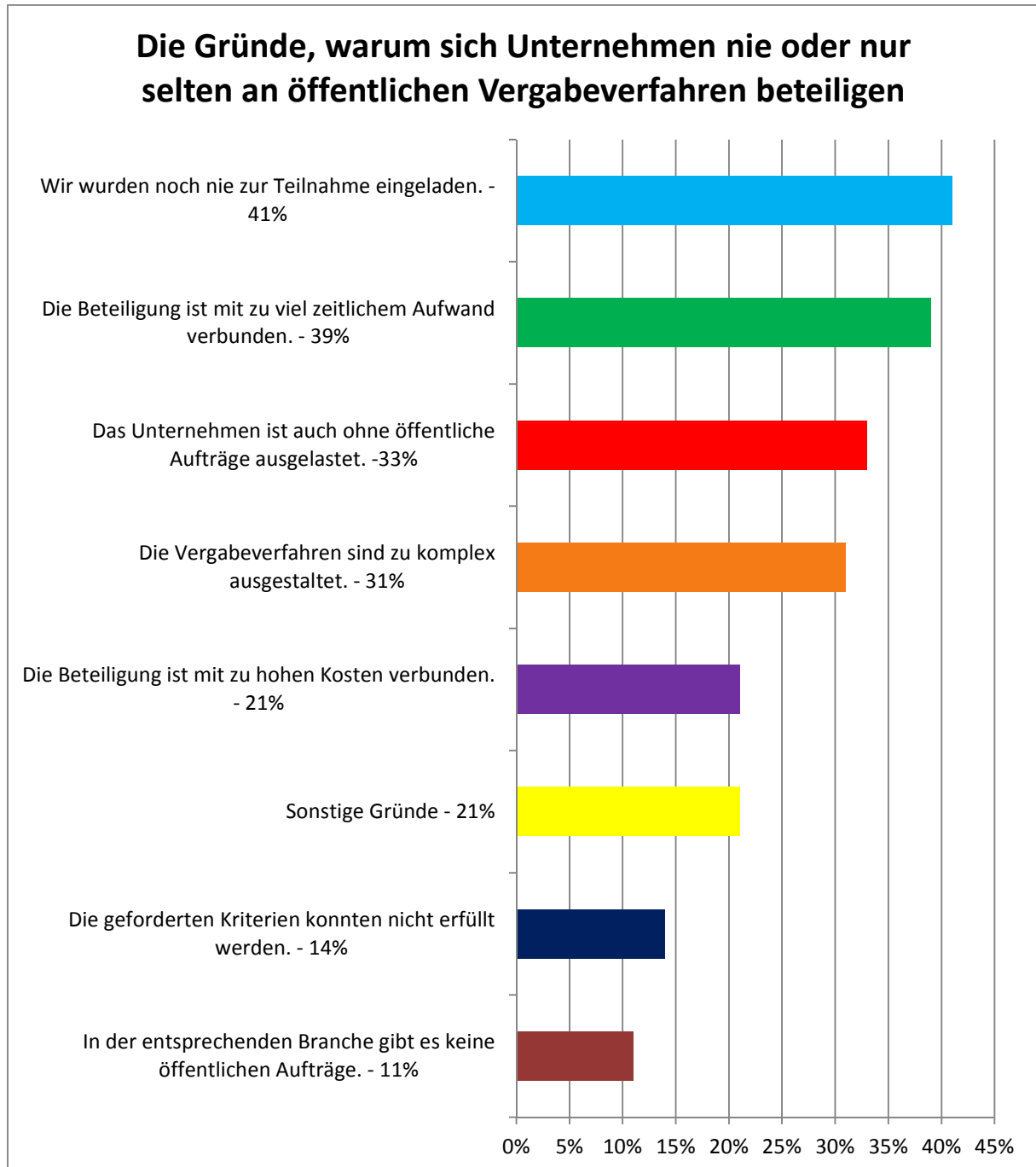
Aus diesen Umfrageergebnissen lässt sich der Schluss ziehen: Je größer ein Unternehmen ist, desto eher beteiligt es sich an öffentlichen Vergabeverfahren. Über die Gründe dafür lassen sich verschiedene Überlegungen anstellen. Größere Unternehmen bestehen in der Regel schon länger und ist schon deshalb wahrscheinlicher, dass sie zumindest einmal an einem öffentlichen Vergabeverfahren teilgenommen haben. Hinzu kommt allerdings, dass viele öffentliche Aufträge wegen der hohen Anforderungen an die Leistungsfähigkeit vorrangig größere Unternehmen ansprechen. Auch im Rahmen der Eignungskriterien wird oft als Mindestanforderung festgelegt, dass ein Unternehmen bereits drei Jahre bestehen oder einen bestimmten Mindestumsatz erzielen oder eine bestimmte Mindestanzahl von Beschäftigten aufweisen muss. Damit wollen öffentliche Auftraggeber Sicherheit und ein geringes Ausfallrisiko in die Leistungserbringung bringen. Junge und kleine Unternehmen werden dadurch oft benachteiligt oder gar ausgegrenzt.

Die neuen EU-Vergaberichtlinien, die bis April 2016 auch in österreichisches Recht umzusetzen sind, haben eine verstärkte Beteiligung von KMU zum Ziel. In der Regierungsvorlage zur Novelle 2015 zum Bundesvergabegesetz soll dies durch die grundsätzliche Verpflichtung zur Vergabe von Aufträgen in Losen und zur Begründung vom Absehen davon erreicht werden.<sup>12</sup> Es bleibt abzuwarten, ob dieses Bestreben durch die anstehende Novellierung des BVergG erreicht werden kann. Uns erscheint es jedenfalls wünschenswert, dass gerade kleinere und mittlere Unternehmen ebenfalls an öffentlichen Vergabeverfahren teilnehmen können und – sofern dies sachlich gerechtfertigt ist – die gleichen Chancen auf öffentliche Aufträge haben wie größere Unternehmen.

<sup>12</sup> § 22 Abs 4 BVergG idFd Regierungsvorlage 113/ME XXV. GP – Ministerialentwurf.

## 2. Gründe für eine Nicht-Beteiligung an öffentlichen Vergabeverfahren

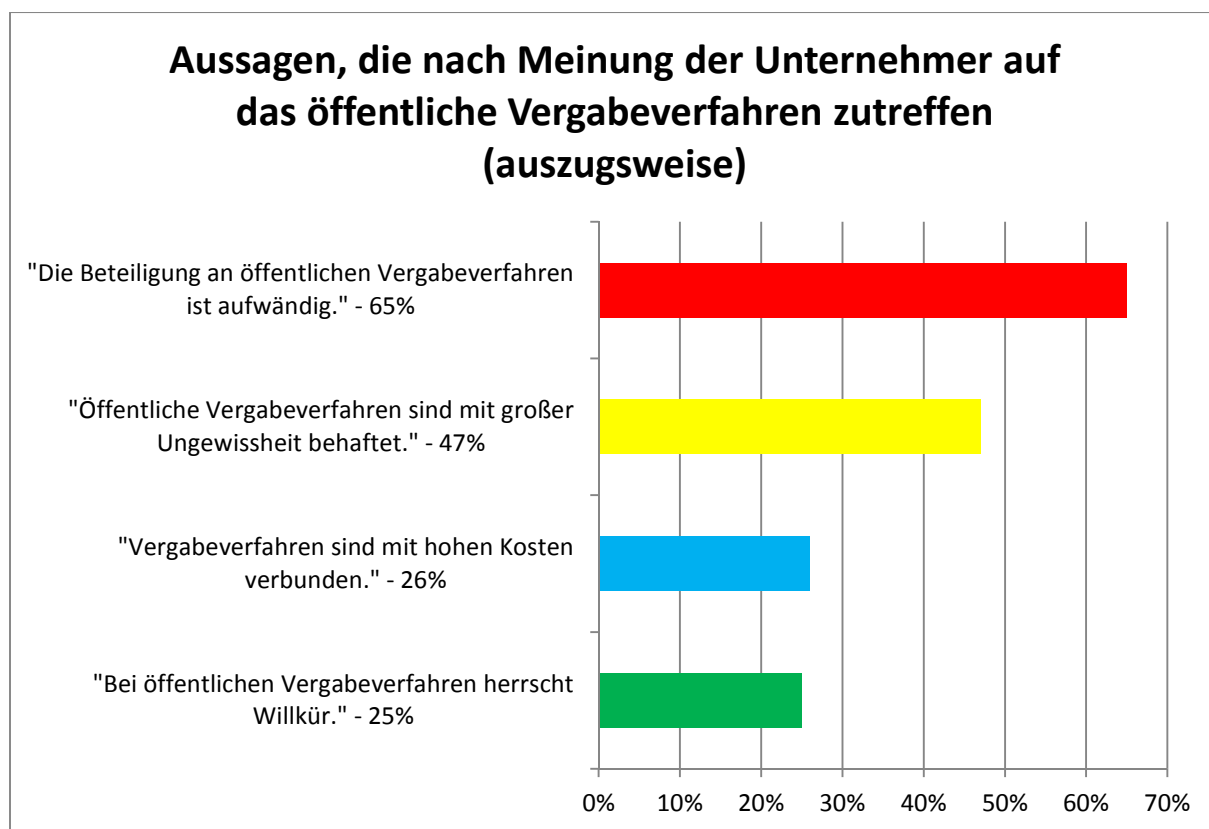
Zumal sich 42% der an der Umfrage teilnehmenden Unternehmen **noch nie** an einem öffentlichen Vergabeverfahren **beteiligt** haben, galt es, die **Gründe** hierfür zu hinterfragen (Mehrfachnennungen möglich):



Die Gründe für keine oder eine seltene Teilnahme von Unternehmen an öffentlichen Vergabeverfahren sind vielfältig und facettenreich. Unter den „sonstigen Gründen“ wurde häufig die Kritik an der Auftragsvergabe nach dem Billigstbieterprinzip, die Befürchtung von Willkür und der Wunsch des Auftraggebers nach einem bestimmten Auftragnehmer genannt.



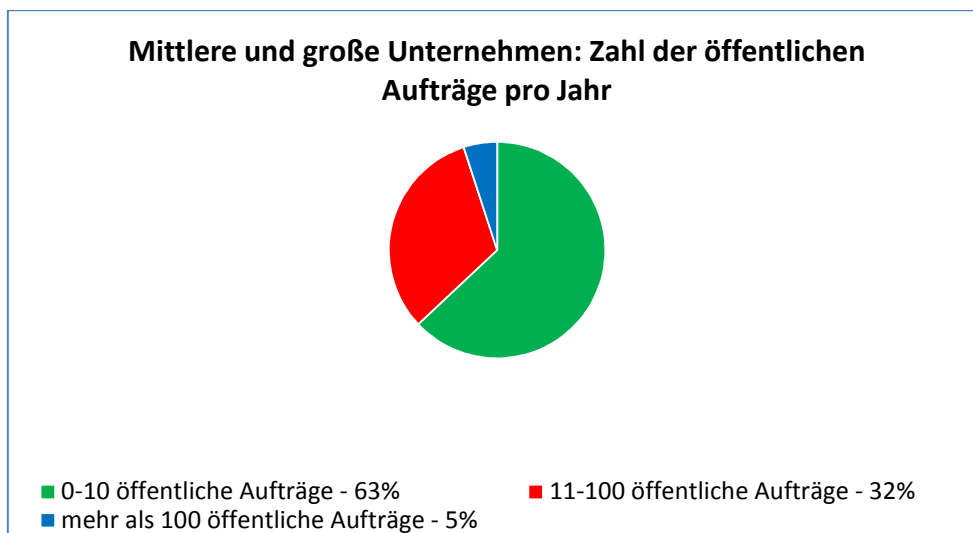
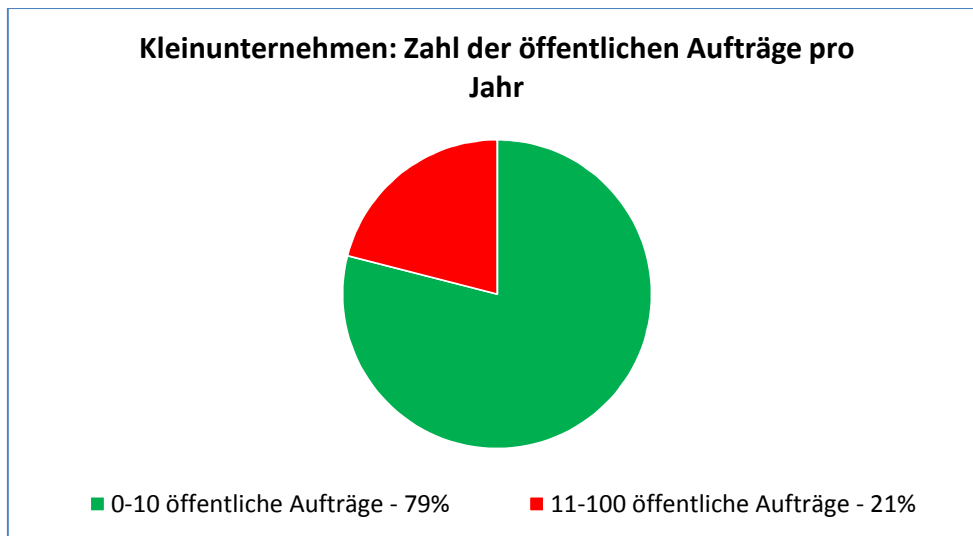
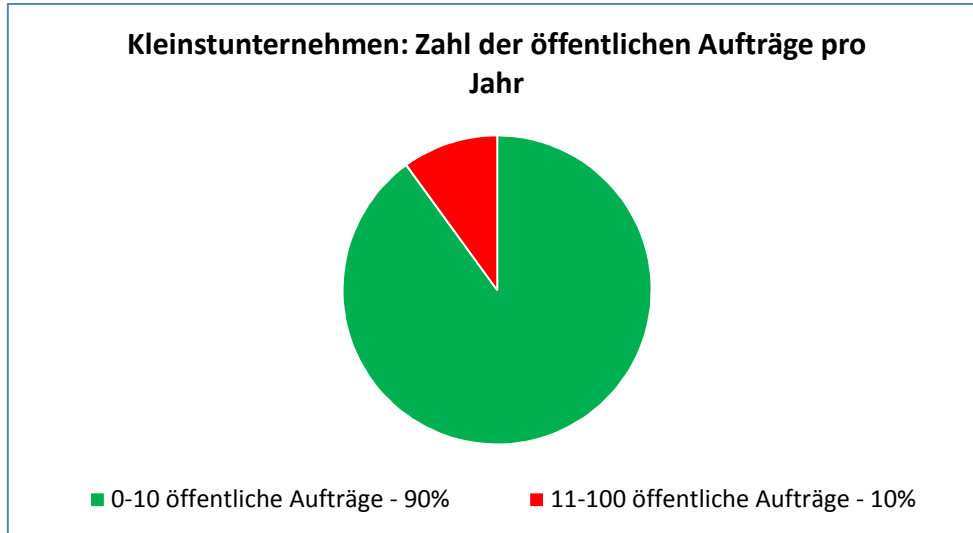
Daran anschließend haben wir die Auftraggeber befragt, welche Aussagen aus ihrer Sicht auf öffentliche Vergabeverfahren zutreffen:



Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass es im öffentlichen Vergabewesen noch Verbesserungspotenziale gibt: Der Zugang kleinerer Unternehmen zu öffentlichen Aufträgen sollte erleichtert werden. Die Teilnahme an öffentlichen Auftragsvergaben sollte mit geringem Zeit- und Kostenaufwand möglich sein. Durch transparente Auftragsvergaben sollte das zum Teil noch bestehende negative Image bei der Vergabe öffentlicher Aufträge minimiert werden. Andererseits ist in diesem Zusammenhang auch festzuhalten, dass Befürchtungen der Unternehmer im Zusammenhang mit öffentlichen Vergabeverfahren, wie sich noch im Detail zeigen wird, in vielen Fällen nicht begründet sind.

### 3. Zahl der öffentlichen Aufträge pro Jahr

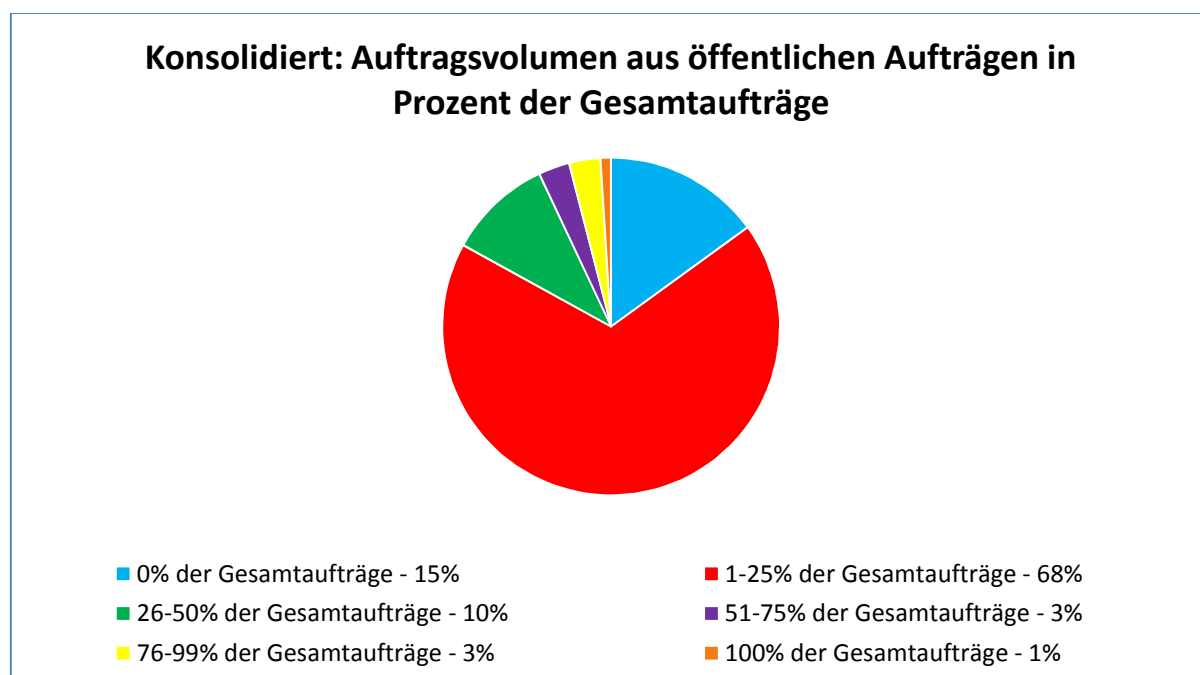
Jene Unternehmen, die sich bereits an einem öffentlichen Vergabeverfahren beteiligt haben, wurden gefragt, **wie viele öffentliche Aufträge** sie in etwa **pro Jahr** erhalten:



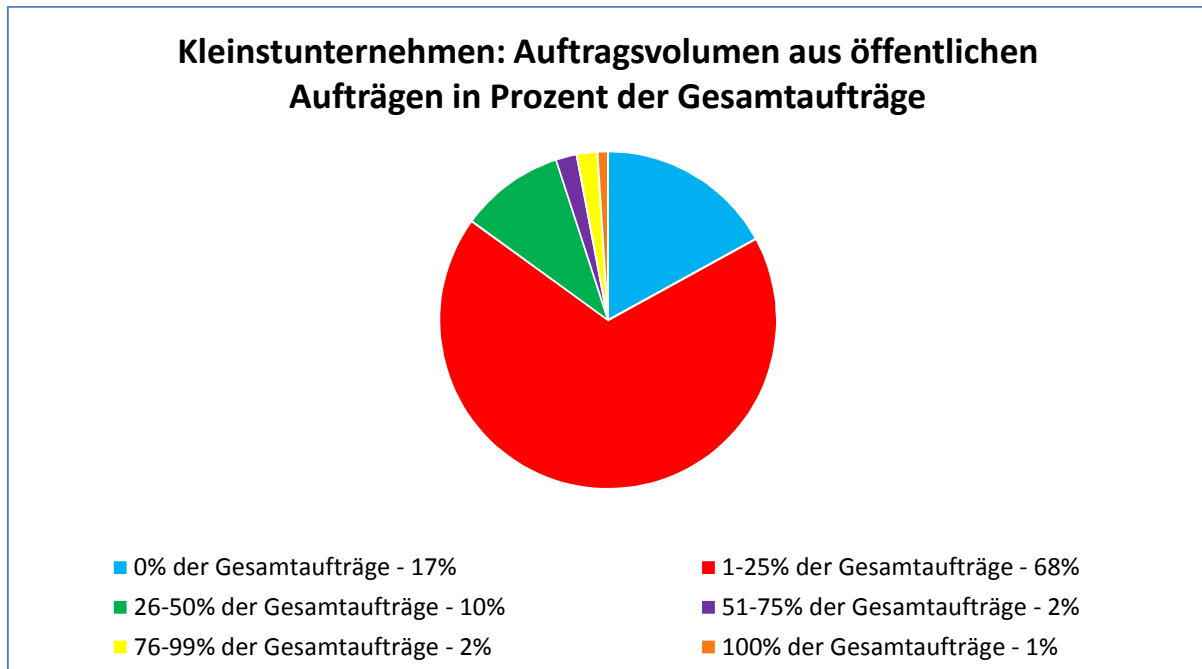
Es zeigt sich wenig überraschend, dass die Unternehmensgröße bei der Zahl der erhaltenen öffentlichen Aufträge eine wesentliche Rolle spielt. Das liegt zum Teil an den oben erwähnten Hürden an der Teilnahme an öffentlichen Vergabeverfahren, freilich auch an der Leistungsfähigkeit, die mit der Unternehmensgröße in der Regel steigt, und der damit verbundenen Möglichkeit, sich (auch parallel) an mehreren Vergabeverfahren zu beteiligen.

#### 4. Auftragsvolumen aus öffentlichen Aufträgen

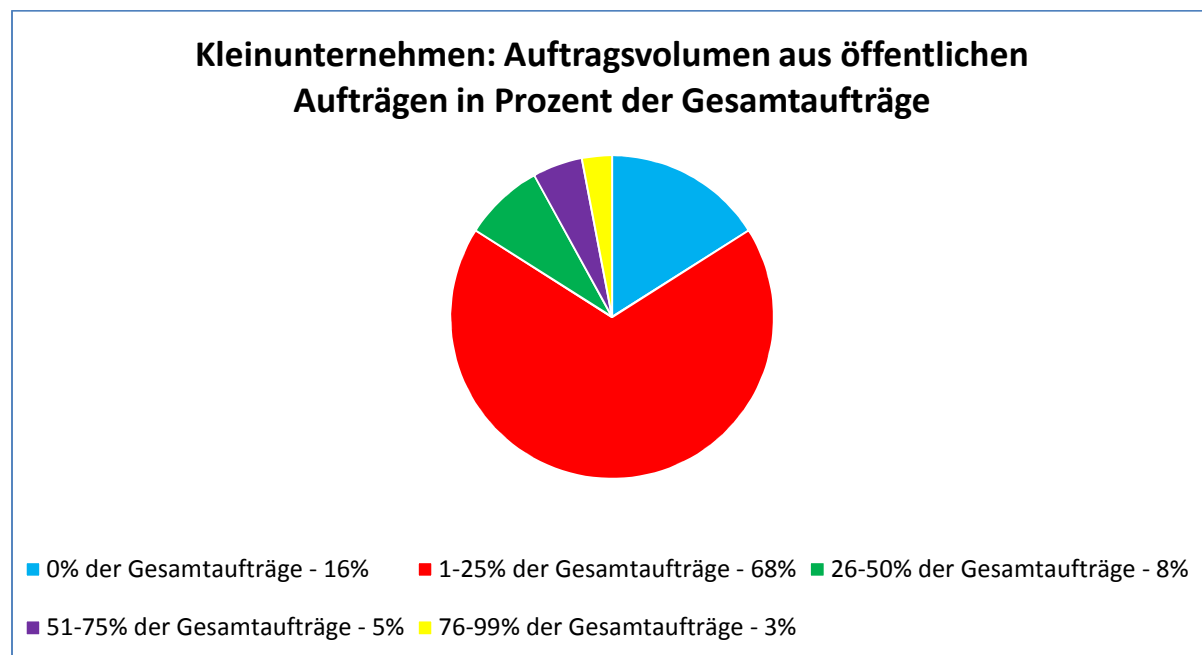
Die Bedeutung öffentlicher Aufträge lässt sich an den Antworten zur Frage illustrieren, wie groß das Volumen aus öffentlichen Aufträgen in Prozent der Gesamtaufträge eines Unternehmens ist. Diese Frage richtete sich nur an jene Unternehmen, die sich bereits an einem Vergabeverfahren beteiligt haben. Aus den Antworten ergibt sich, sodass bei 15% der Unternehmen davon auszugehen ist, dass sie gegenwärtig trotz (ehemaliger oder gegenwärtiger) Beteiligung an öffentlichen Vergabeverfahren (noch) keine öffentlichen Aufträge erhalten:



Daran anknüpfend lässt sich gegliedert nach Unternehmensgröße genauer differenzieren:

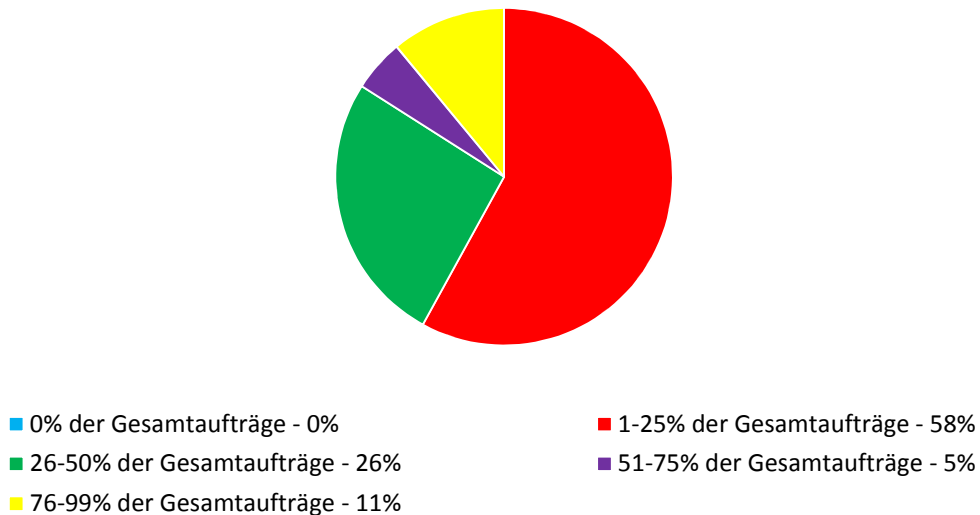


Von jenen **68%** der Kleinstunternehmen, bei denen öffentliche Aufträge 1 – 25% der Gesamtaufträge ausmachen, erhalten 95% 0 - 10 öffentliche Aufträge pro Jahr; 5% davon erhalten 11 - 100 öffentliche Aufträge pro Jahr. Von jenen **10%** der Kleinstunternehmen, bei denen öffentliche Aufträge 26 – 50% der Gesamtaufträge ausmachen, erhalten 67% 0 - 10 öffentliche Aufträge pro Jahr; 33% davon erhalten 11 - 100 öffentliche Aufträge pro Jahr. Von jenen **2%** der Kleinstunternehmen, bei denen öffentliche Aufträge 51 – 75% der Gesamtaufträge ausmachen, erhalten alle 11 - 100 öffentliche Aufträge pro Jahr. Von jenen **2%** der Kleinstunternehmen, bei denen öffentliche Aufträge 76 – 99% der Gesamtaufträge ausmachen, erhalten alle 11 - 100 öffentliche Aufträge pro Jahr. Bei dem **1%** der Kleinstunternehmen, bei denen öffentliche Aufträge 100% der Gesamtaufträge ausmachen, erhalten alle 11 - 100 öffentliche Aufträge pro Jahr.



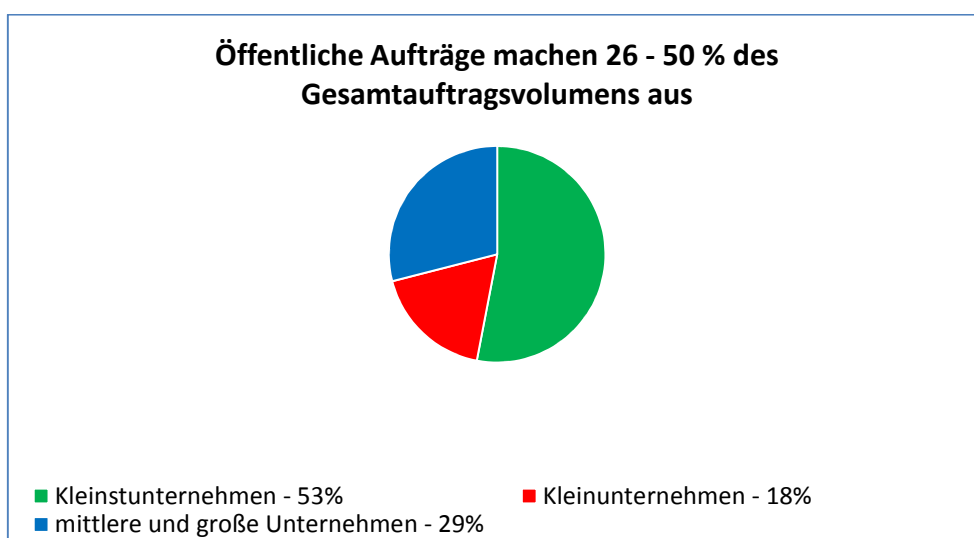
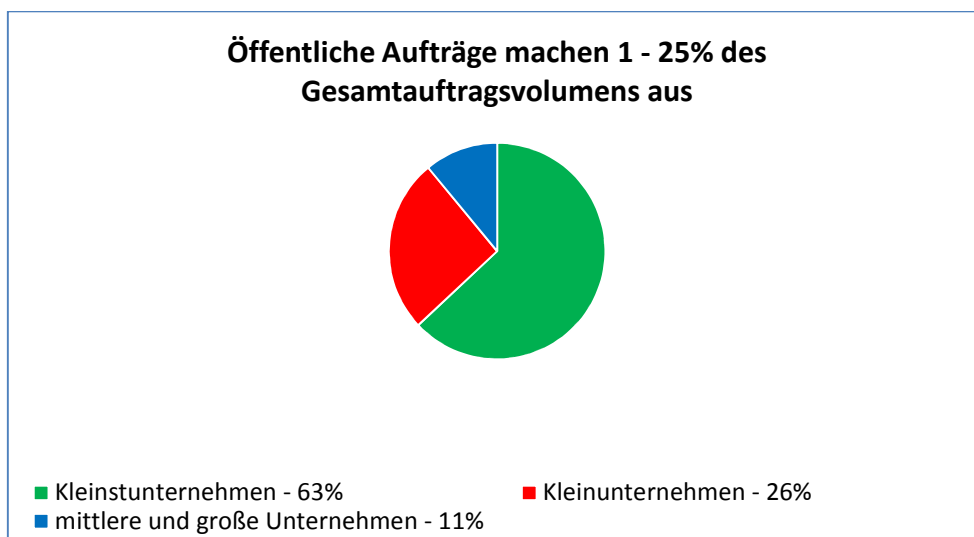
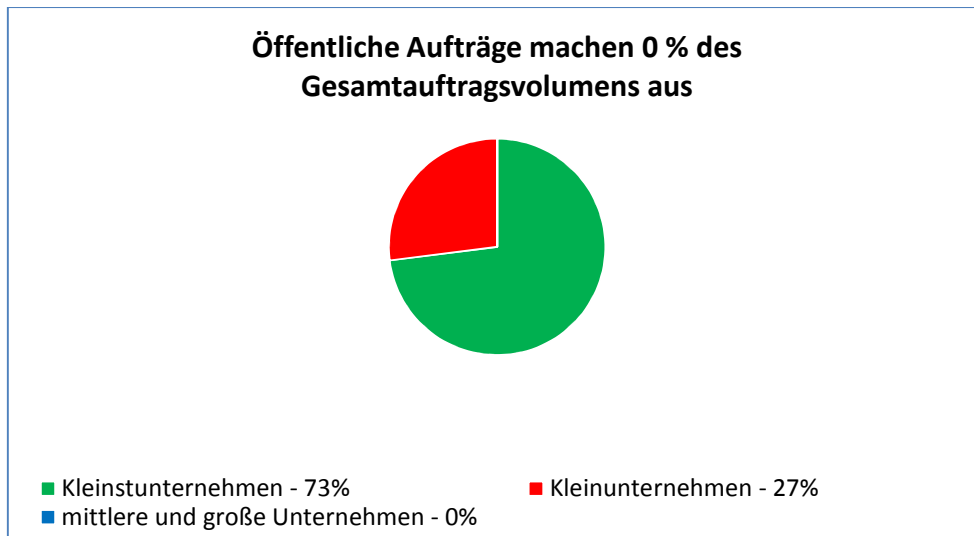
Von jenen **68%** der Kleinunternehmen, bei denen öffentliche Aufträge 1 – 25% der Gesamtaufträge ausmachen, erhalten 85% 0 - 10 öffentliche Aufträge pro Jahr; 15% von ihnen erhalten 11 - 100 öffentliche Aufträge pro Jahr. Von jenen **8%** der Kleinunternehmen, bei denen öffentliche Aufträge 26 – 50% der Gesamtaufträge ausmachen, erhalten 33% 0 - 10 öffentliche Aufträge pro Jahr; 67% davon erhalten 11 - 100 öffentliche Aufträge pro Jahr. Von jenen **5%** der Kleinunternehmen, bei denen öffentliche Aufträge 51 – 75% der Gesamtaufträge ausmachen, erhalten 50% 0 - 10 öffentliche Aufträge pro Jahr; die anderen 50% davon erhalten 11 - 100 öffentliche Aufträge pro Jahr. Bei jenen **3%** der Kleinunternehmen, bei denen öffentliche Aufträge 76 – 99% der Gesamtaufträge ausmachen, erhalten alle 11 - 100 öffentliche Aufträge pro Jahr.

### Mittlere und große Unternehmen: Auftragsvolumen aus öffentlichen Aufträgen in Prozent der Gesamtaufträge



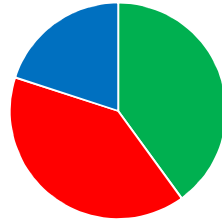
Von jenen **68%** der mittleren und großen Unternehmen, bei denen öffentliche Aufträge 1 – 25% der Gesamtaufträge ausmachen, erhalten 82% 0 - 10 öffentliche Aufträge pro Jahr; 18% davon erhalten 11 - 100 öffentliche Aufträge pro Jahr. Von jenen **26%** der mittleren und großen Unternehmen, bei denen öffentliche Aufträge 26 – 50% der Gesamtaufträge ausmachen, erhalten 40% 0 - 10 öffentliche Aufträge pro Jahr; 40% davon erhalten 11 - 100 öffentliche Aufträge pro Jahr; und 20% davon erhalten mehr als 100 öffentliche Aufträge pro Jahr. Von jenen **5%** der mittleren und großen Unternehmen, bei denen öffentliche Aufträge 51 – 75% der Gesamtaufträge ausmachen, erhalten alle 11 - 100 öffentliche Aufträge pro Jahr. Bei jenen **11%** der mittleren und großen Unternehmen, bei denen öffentliche Aufträge 76 – 99% der Gesamtaufträge ausmachen, erhalten 50% 0 - 10 öffentliche Aufträge pro Jahr; die anderen 50% davon erhalten 11 - 100 öffentliche Aufträge pro Jahr.

Die Antworten zur Frage, wie groß das Auftragsvolumen aus öffentlichen Aufträgen in Prozent der Gesamtaufträge eines Unternehmens ist, lassen weitere interessante Schlüsse zu:



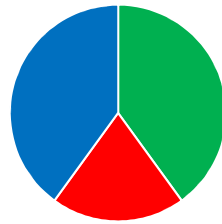


**Öffentliche Aufträge machen 51 - 75% des  
Gesamtauftragsvolumens aus**



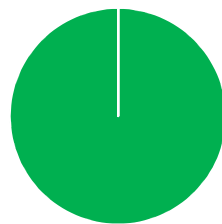
■ Kleinunternehmen - 40%      ■ Kleinunternehmen - 40%  
■ mittlere und große Unternehmen - 20%

**Öffentliche Aufträge machen 76 - 99 % des  
Gesamtauftragsvolumens aus**



■ Kleinunternehmen - 40%      ■ Kleinunternehmen - 20%  
■ mittlere und große Unternehmen - 40%

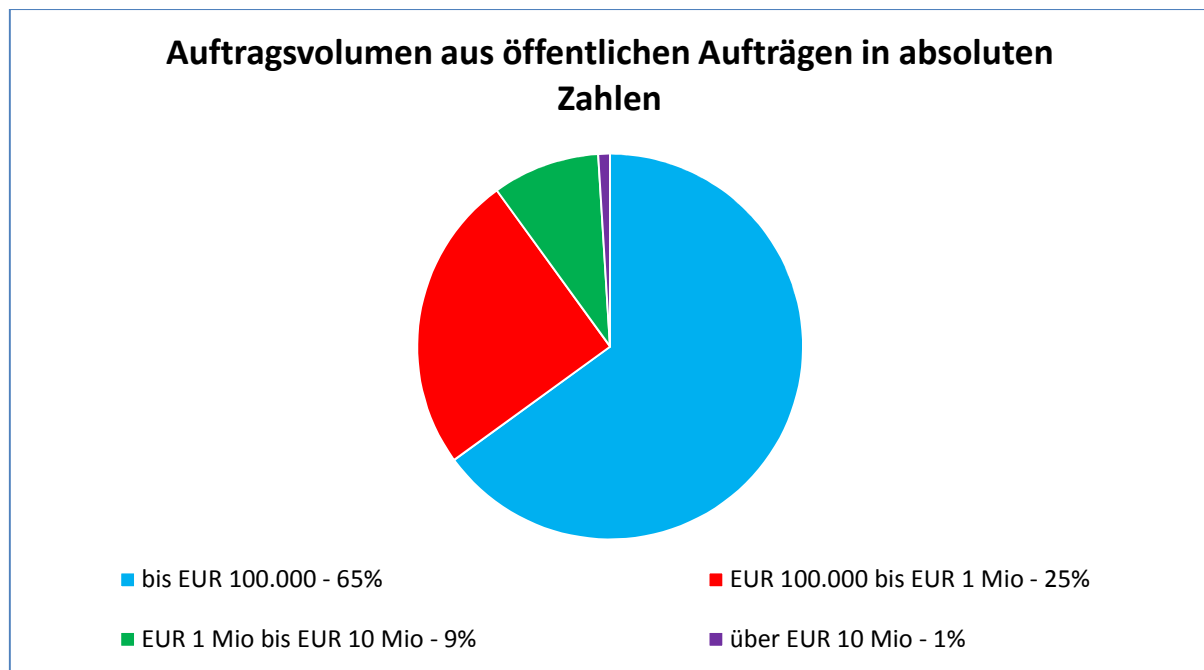
**Öffentliche Aufträge machen 100 % des  
Gesamtauftragsvolumens aus**



■ Kleinunternehmen - 100%      ■ Kleinunternehmen - 0%  
■ mittlere und große Unternehmen - 0%

Als vereinfachte Aussage lässt sich somit festhalten: Je größer Unternehmen sind, desto höher ist der Anteil öffentlicher Aufträge am Gesamtumsatz des Unternehmens. Es gibt allerdings auch Klein- und Kleinunternehmen, die – vor allem in Nischen- und Spezialbereichen – einen großen Anteil ihres Umsatzes aus öffentlichen Aufträgen lukrieren.

Zudem ist in diesem Kontext die Größe des Auftragsvolumens von öffentlichen Auftraggebern in absoluten Zahlen von Interesse:

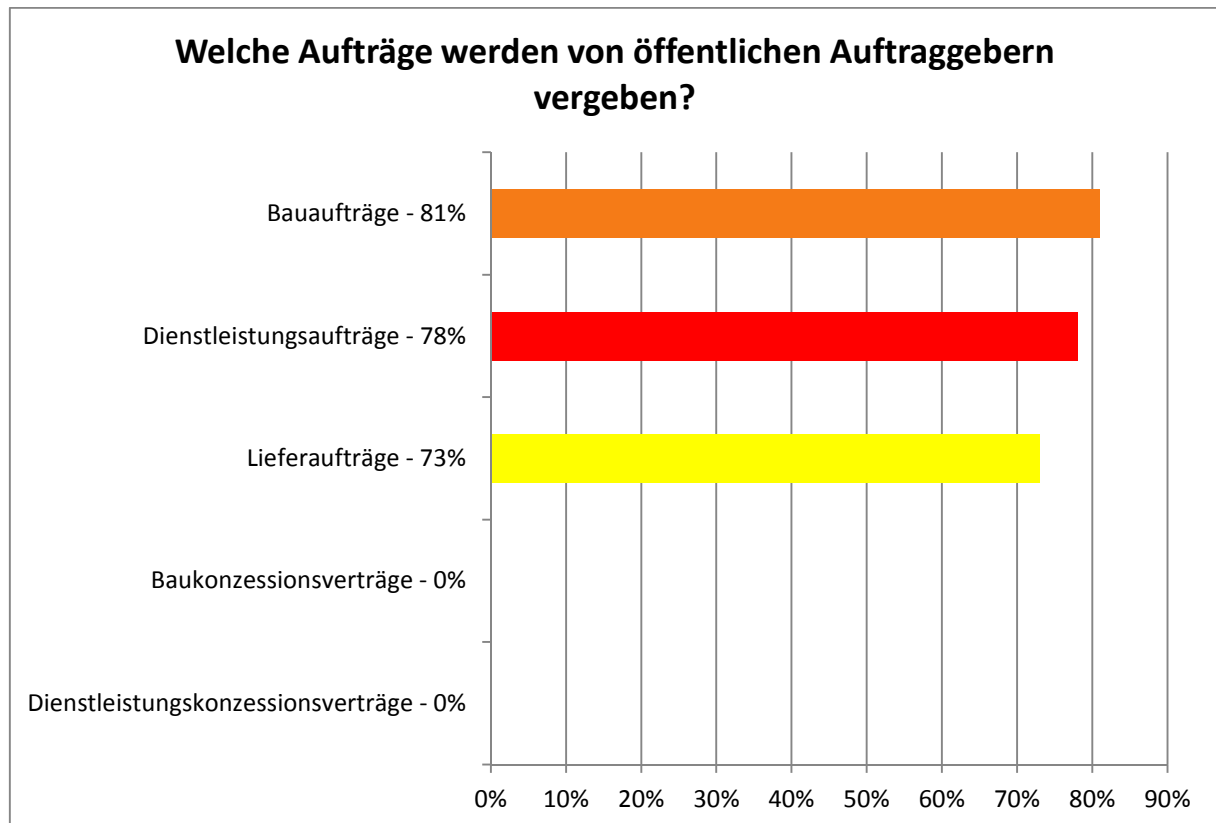


Die Antworten zu dieser Frage spiegeln wider, dass viele kleinere öffentliche Aufträge auch ein enormes Volumen ergeben. Zudem gibt es viele kleinere öffentliche Aufträge, die sich aufsummieren können. Große öffentliche Aufträge sind hingegen seltener.

## IV. VERGABEVERFAHREN

### A. Auftragsgegenstand

Das Bundesvergabegesetz unterscheidet bei den zu vergebenden Aufträgen zwischen Bau-, Liefer- und Dienstleistungsaufträgen. Hinzu kommen noch Baukonzessions- und Dienstleistungskonzessionsverträge. Dies führt zur Frage, welche Aufträge von öffentlichen Auftraggebern besonders häufig vergeben werden. Hier waren Mehrfachnennungen möglich.



Dienstleistungs- und Baukonzessionsverträge spielen bei den an der Umfrage teilnehmenden öffentlichen Auftraggebern keine Rolle. Demgegenüber zeigt sich die Dominanz von Bauaufträgen, insbesondere im Gemeindebereich: 92% der Gemeinden vergeben Bauaufträge. Bei Einrichtungen des öffentlichen Rechts/ausgegliederten Rechtsträgern überwiegen demgegenüber Dienstleistungs- und Lieferaufträge: zwischen 60 und 80% der Auftraggeber vergeben solche. In diesem Zusammenhang lohnt der erneute Blick auf den Branchenmix bei den teilnehmenden Unternehmen auf Auftragnehmer-Seite:

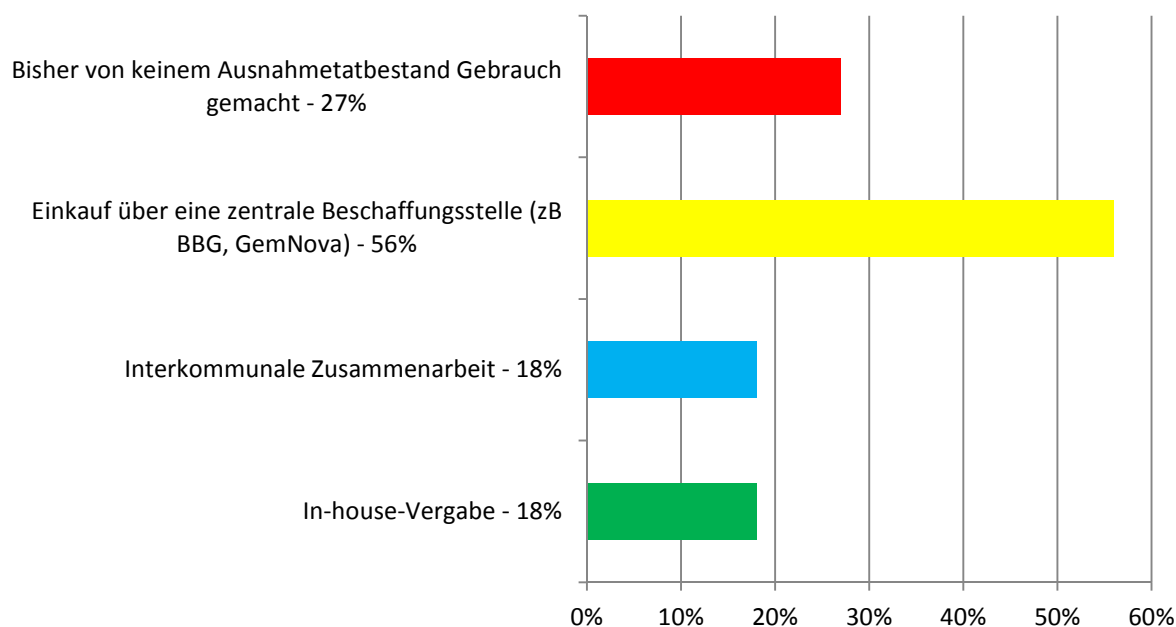
### Zusammensetzung der öffentlichen Aufträge bei den Bietern/Auftragnehmern



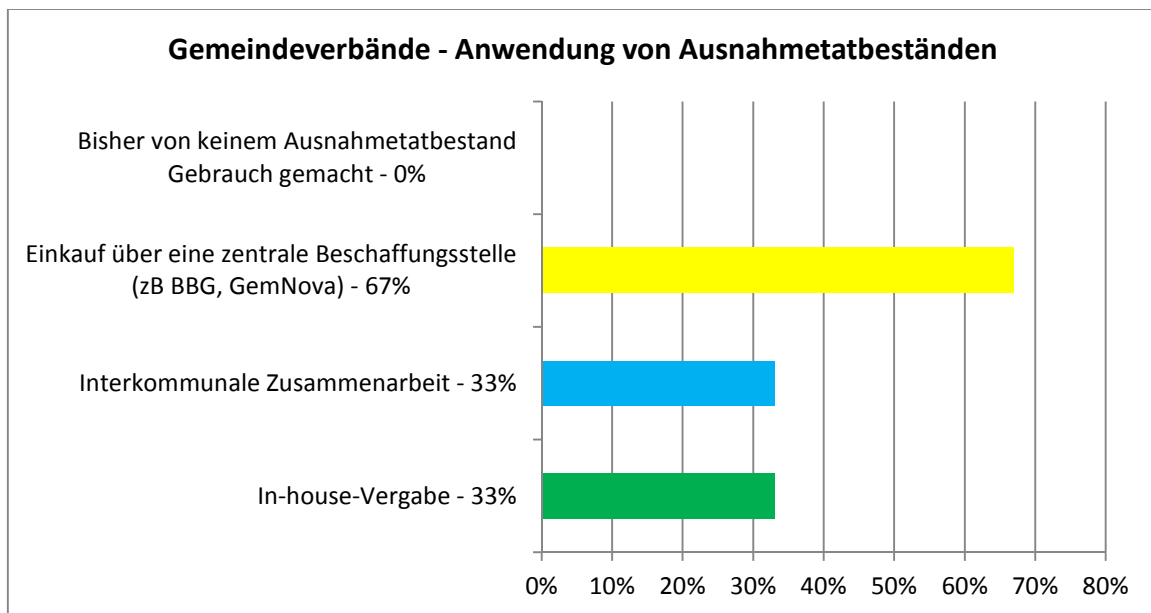
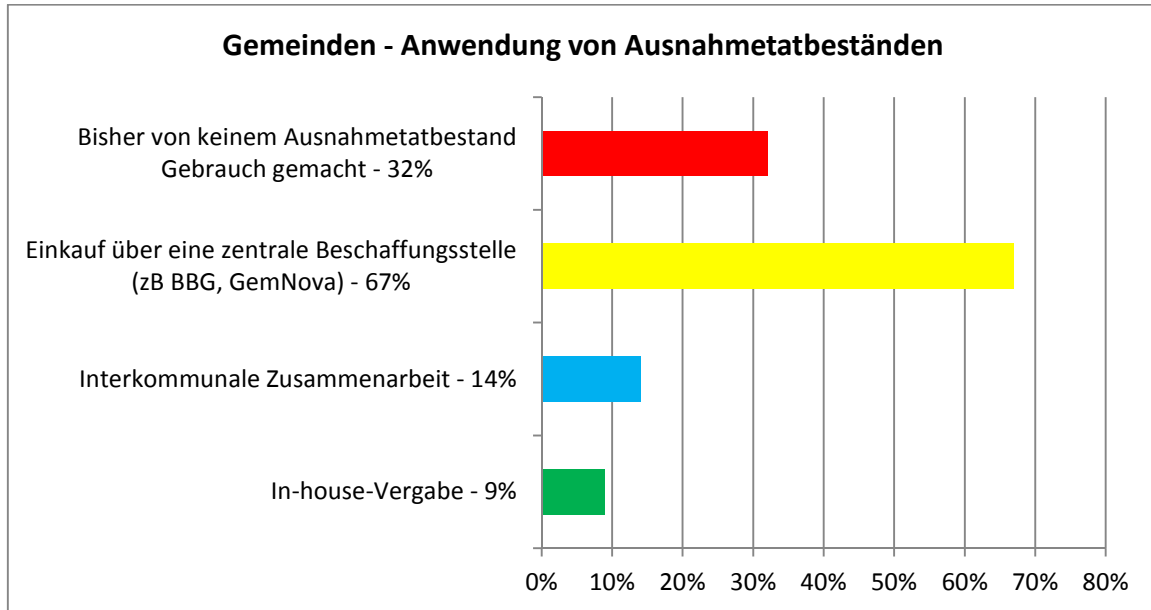
## B. Ausnahmen von der Anwendung des Vergaberechts

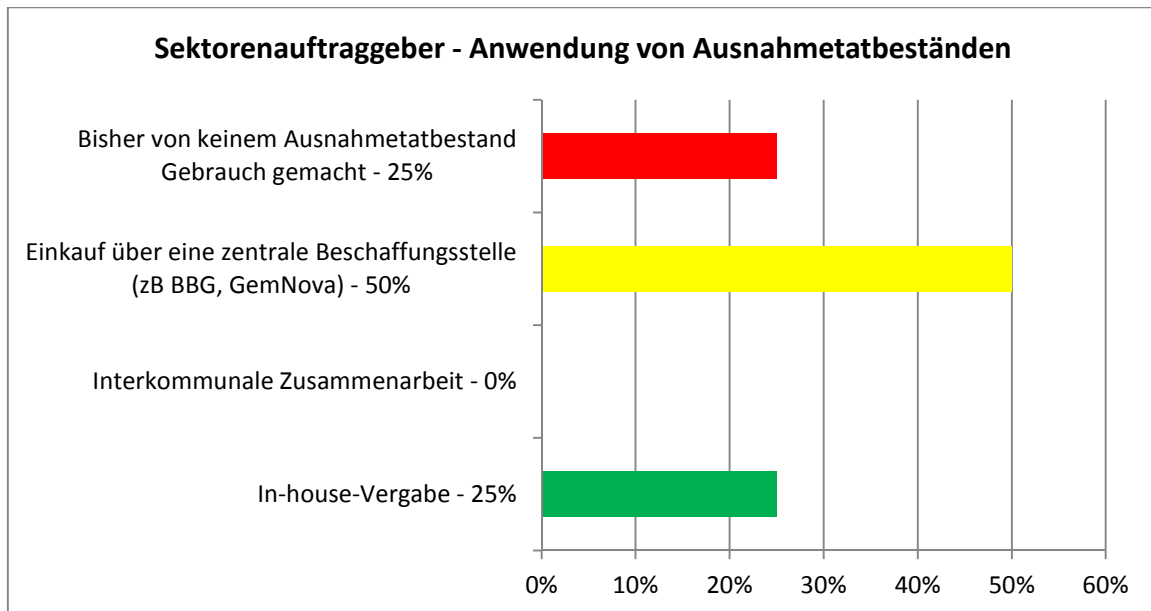
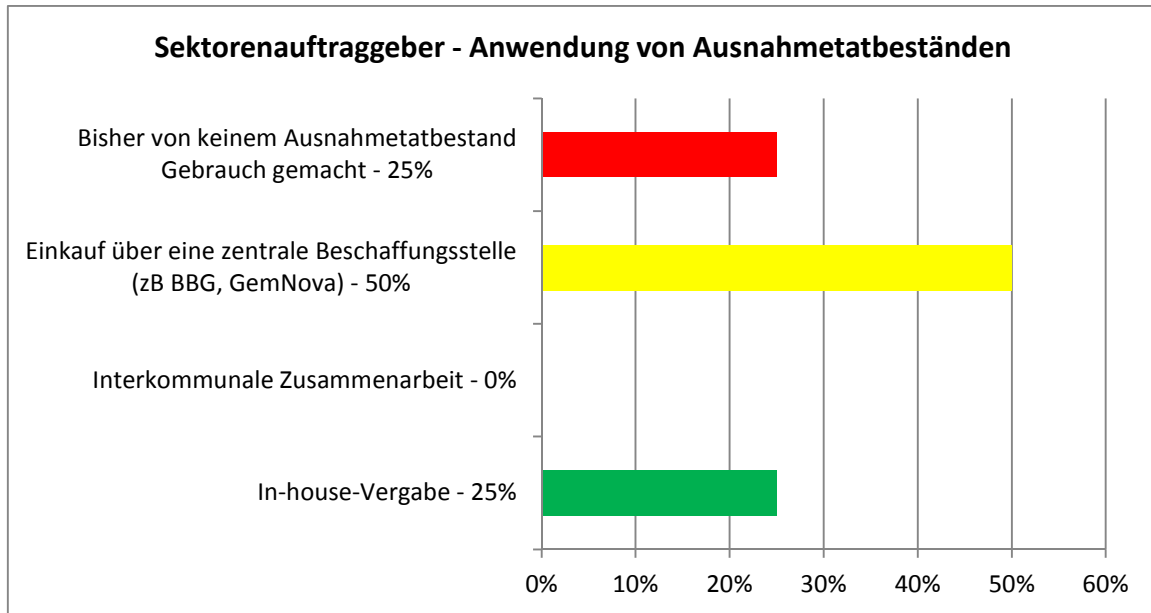
Ausnahmen von der Anwendung des Vergaberechts kommen (insbesondere im Gemeindebereich) durchaus häufig vor. Die folgende Grafik illustriert, wie viel Prozent der Auftraggeber schon von welchen Ausnahmebestimmungen Gebrauch gemacht haben. Da Auftraggeber verschiedene Ausnahmetatbestände beanspruchen können, waren Mehrfachnennungen möglich:

### Von Auftraggebern bereits herangezogene Ausnahmetatbestände von der Anwendung des Vergaberechts



Daran anknüpfend lässt sich hinsichtlich der verschiedenen Auftraggeber genauer differenzieren:

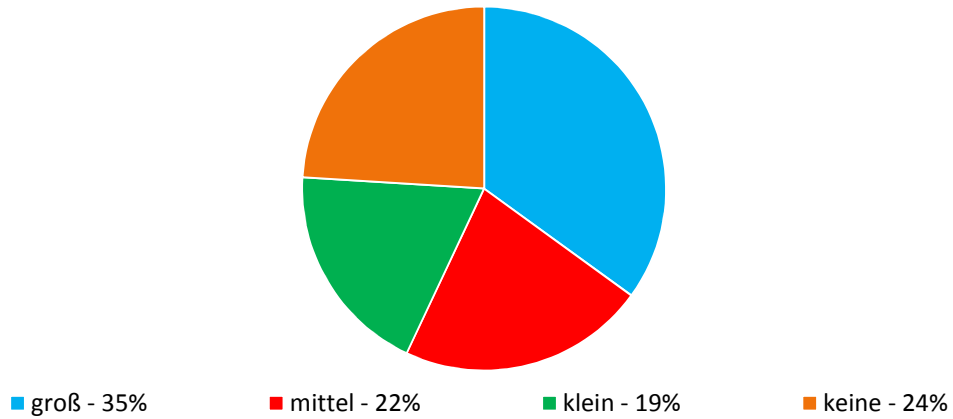




Es zeigt sich, dass insbesondere die Gemeinden (als vielfach kleinste öffentliche Auftraggeber) die Möglichkeit des formfreien Einkaufs bei einer zentralen Beschaffungsstelle oder über eine solche gerne nutzen. Das ist insofern auch nachvollziehbar, als gerade bei kleineren Auftraggebern oft das Know-how zur Durchführung eines den gesetzlichen Bestimmungen entsprechenden förmlichen Vergabeverfahrens fehlt. Zudem kommen gerade diese kleineren öffentlichen Auftraggeber bei Einkauf über eine zentrale Beschaffungsstelle in den Genuss der Vorteile eines gebündelten Einkaufs.

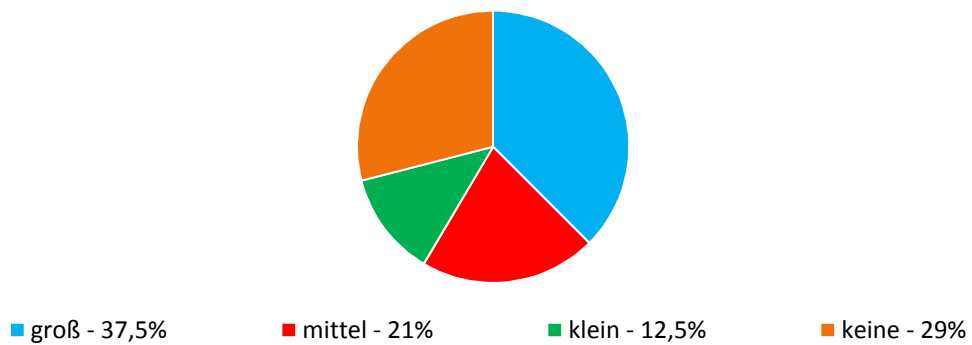
Dem soeben wiedergegebenen Bild entsprechend variiert die **Bedeutung der Ausnahmetatbestände von der Anwendung des Vergaberechts** für öffentliche Auftraggeber in den verschiedenen Bereichen:

### Bedeutung der Ausnahmetatbestände für alle öffentlichen Auftraggeber

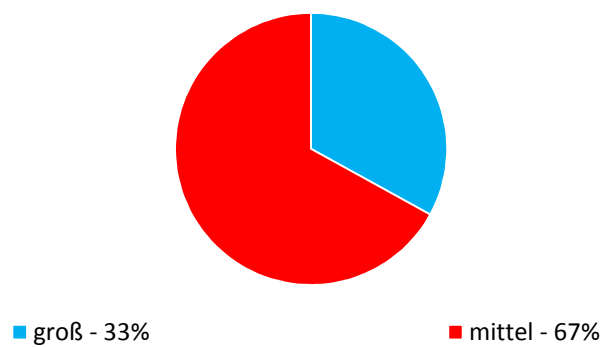


Auch hier lässt sich sodann nach den verschiedenen Auftraggebern differenzieren, woraus sich ein sehr unterschiedliches Bild ergibt:

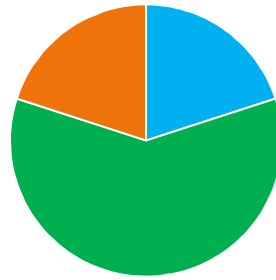
### Gemeinden: Bedeutung der Ausnahmebestimmungen



### Gemeindeverbände: Bedeutung der Ausnahmebestimmungen



### Sektorenauftraggeber: Bedeutung der Ausnahmebestimmungen

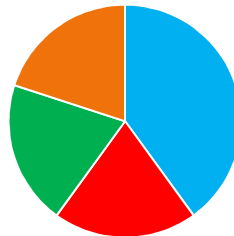


■ groß - 20%

■ klein - 60%

■ keine - 20%

### Einrichtungen des öffentlichen Rechts/ausgegliederte Rechtsträger: Bedeutung der Ausnahmebestimmungen



■ groß - 40%

■ mittel - 20%

■ klein - 20%

■ keine - 20%

Zusammenfassend lässt sich daraus schließen, dass die Größe des öffentlichen Auftraggebers keine wesentlichen Auswirkungen darauf hat, ob die Bedeutung der Ausnahmetatbestände von der Anwendung des Vergaberechts groß oder klein ist. Durchwegs alle öffentlichen Auftraggeber machen von den Ausnahmebestimmungen Gebrauch.

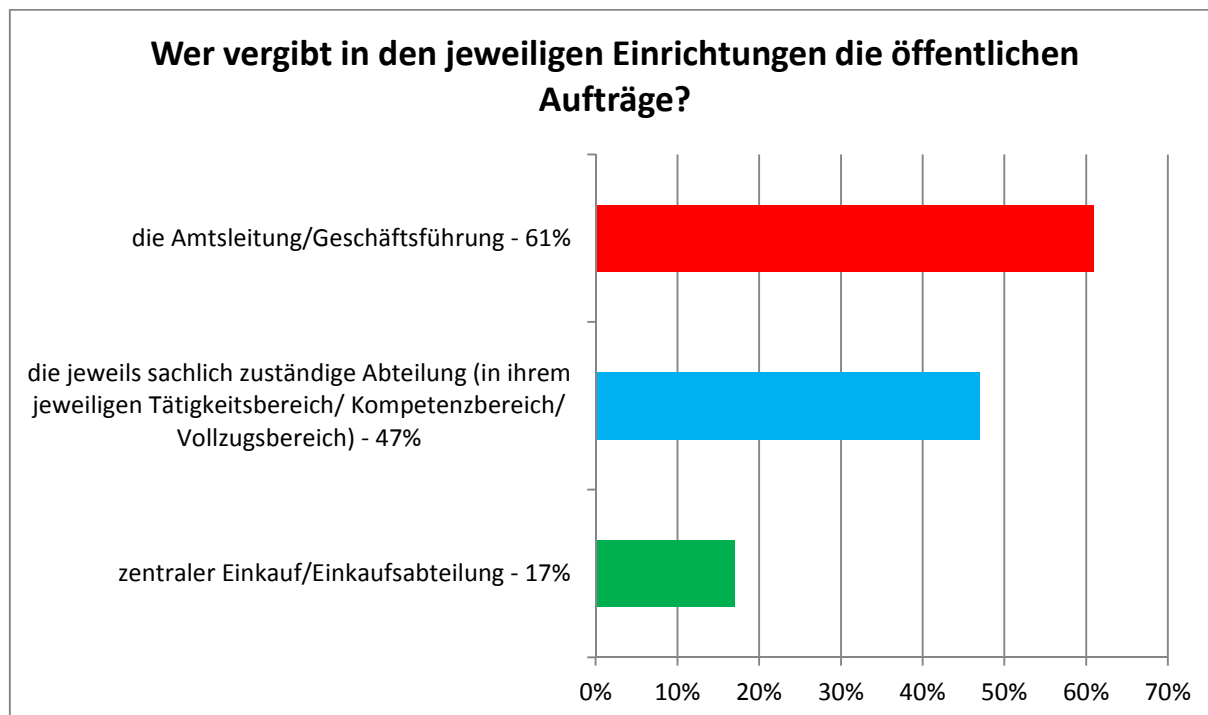
Beim Rechtsschutz zum öffentlichen Vergaberecht sind Ausnahmetatbestände nach Auskunft des LVwG Tirol im Zusammenhang mit Vergabenachprüfungs- und Feststellungsverfahren hingegen von geringer Bedeutung.<sup>13</sup> Daraus lässt sich ableiten, dass die Anwendung der Ausnahmebestimmungen zum Vergaberecht in der täglichen Praxis eher friktionslos abläuft und nicht mit häufigen Rechtsstreitigkeiten über Rechtmäßigkeit oder Rechtswidrigkeit des Heranziehens der Ausnahmetatbestände verbunden ist.

<sup>13</sup> Dr. Sigmund Rosenkranz, Richter des LVwG Tirol, in einem ausführlichen Interview am 25.6.2015.



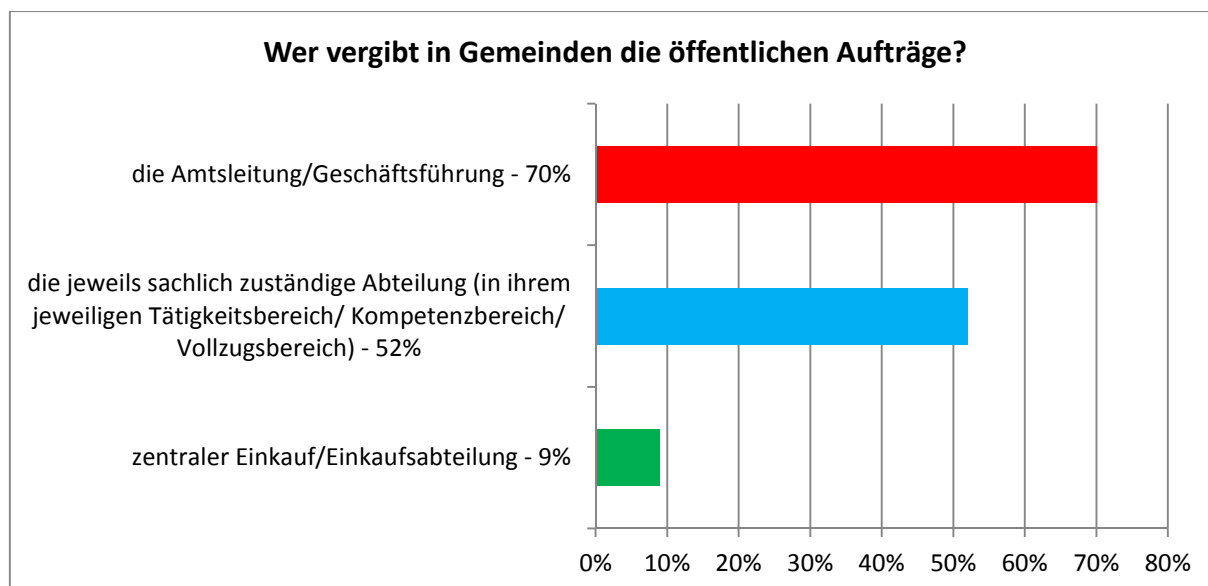
## C. Durchführung von Beschaffungsvorgängen

Im Rahmen dieses Abschnitts werden die Rückmeldungen zu den Fragen erörtert, **wer** in den jeweiligen Einrichtungen die öffentlichen Aufträge **vergift** bzw. **wie Beschaffungen** im jeweiligen Bereich durchgeführt werden.

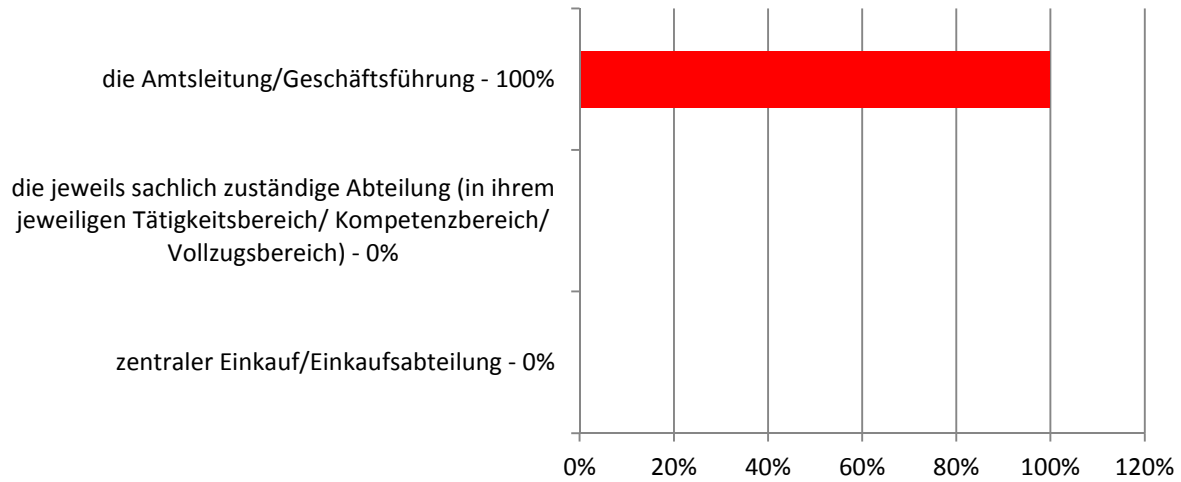


Bei dieser Frage waren Mehrfachantworten möglich, zumal beispielsweise die Möglichkeit besteht, dass die Amtsleitung bzw. Geschäftsführung einerseits und auch die sachlich für Beschaffungen zuständige Abteilung andererseits jeweils Beschaffungen durchführt.

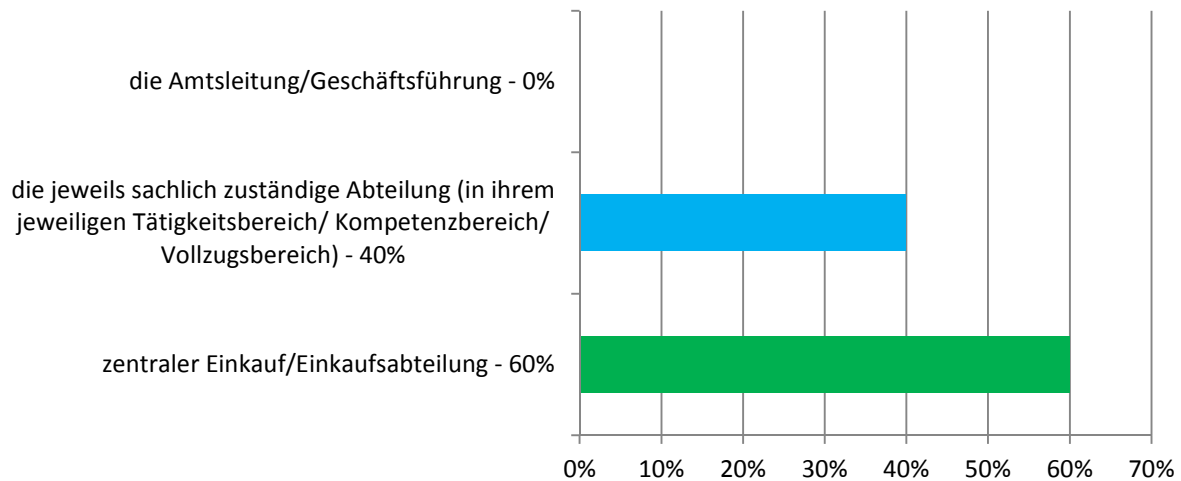
Sodann lässt sich hinsichtlich der verschiedenen Auftraggebertypen weiter unterscheiden:



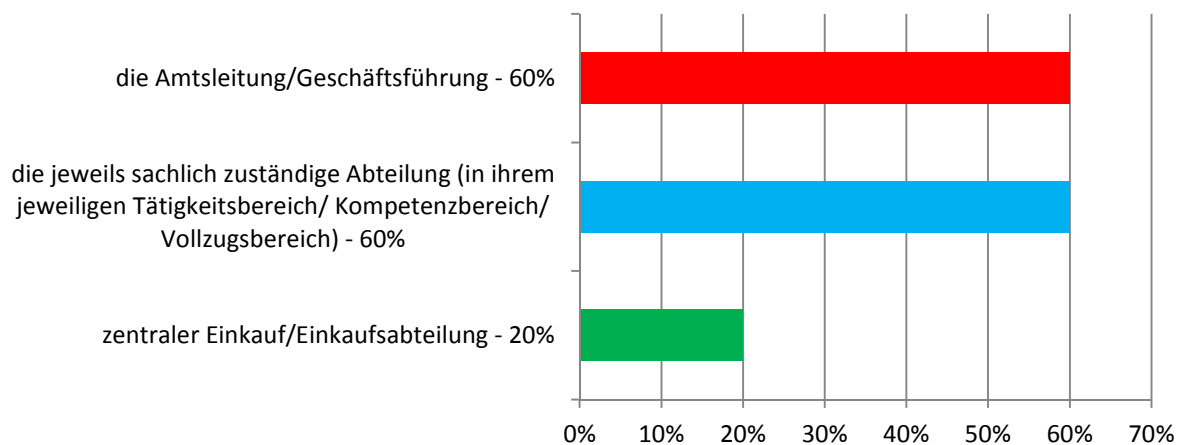
### Wer vergibt in Gemeindeverbänden die öffentlichen Aufträge?



### Wer vergibt bei Sektorenauftraggebern die öffentlichen Aufträge?

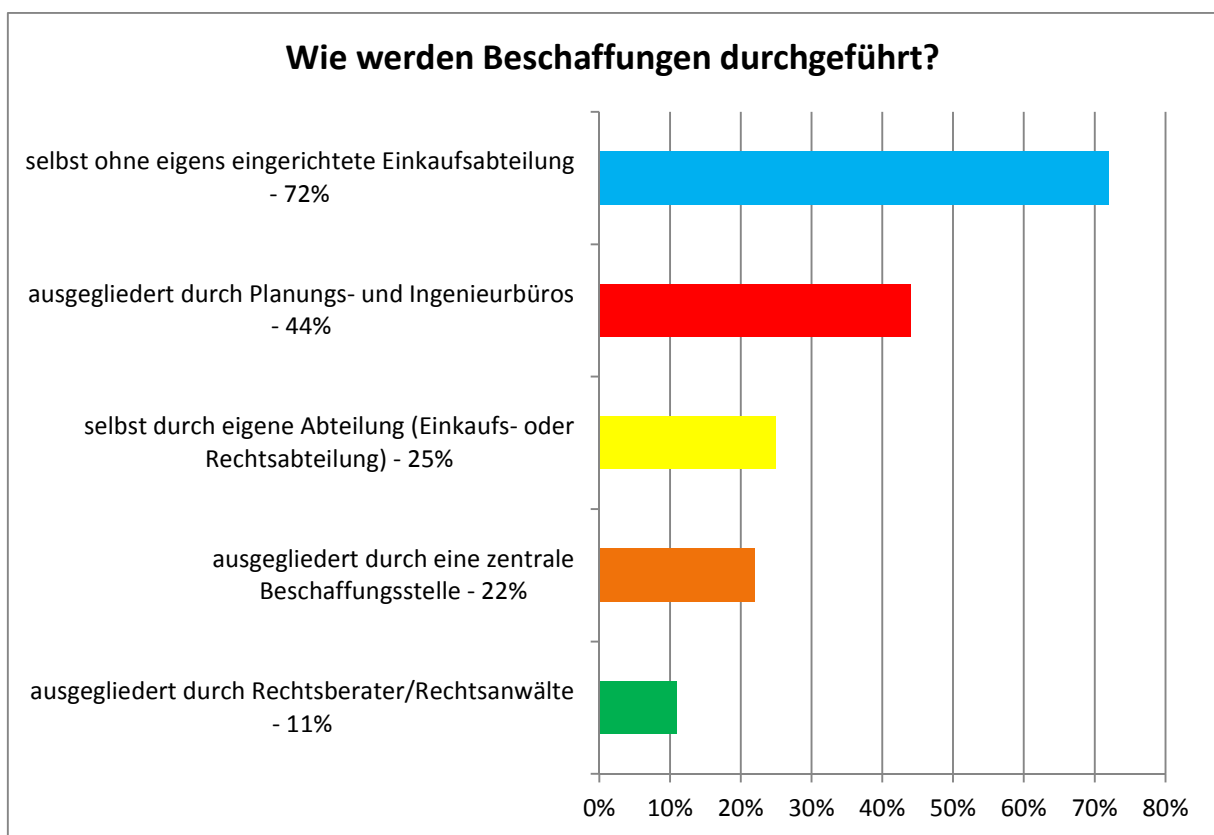


### Wer vergibt in Einrichtungen des öffentlichen Rechts/bei ausgliederten Rechtsträgern die öffentlichen Aufträge?

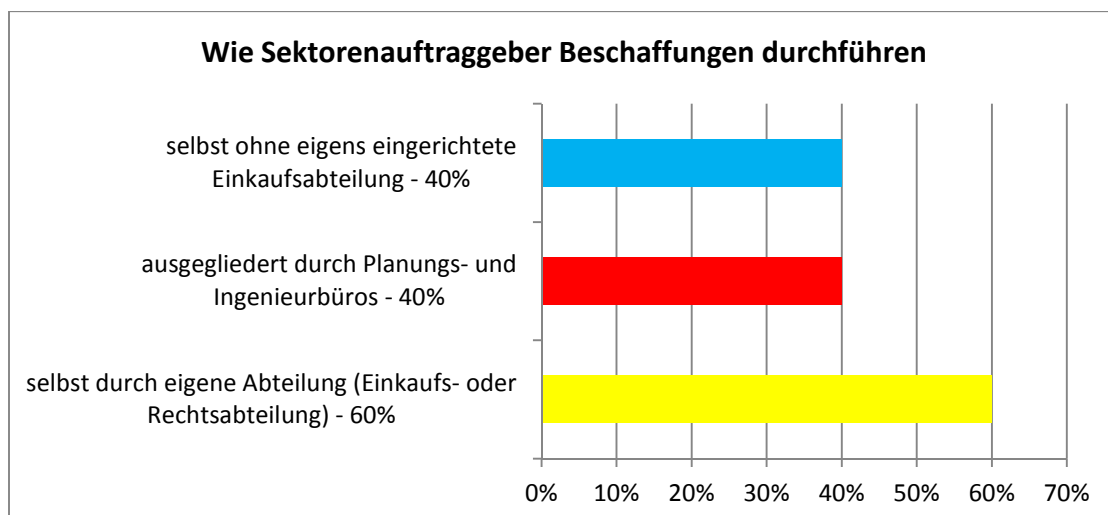
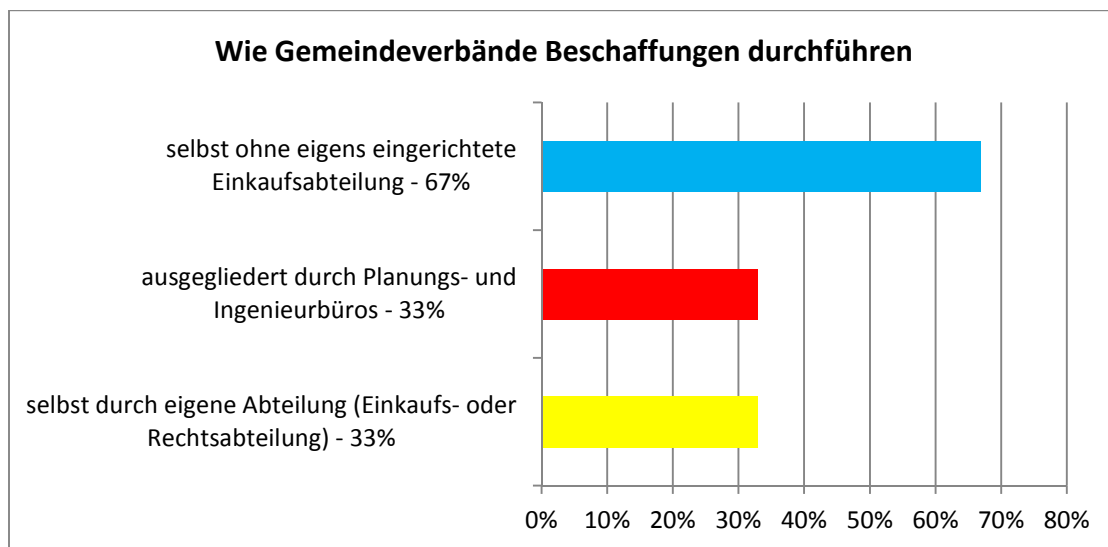
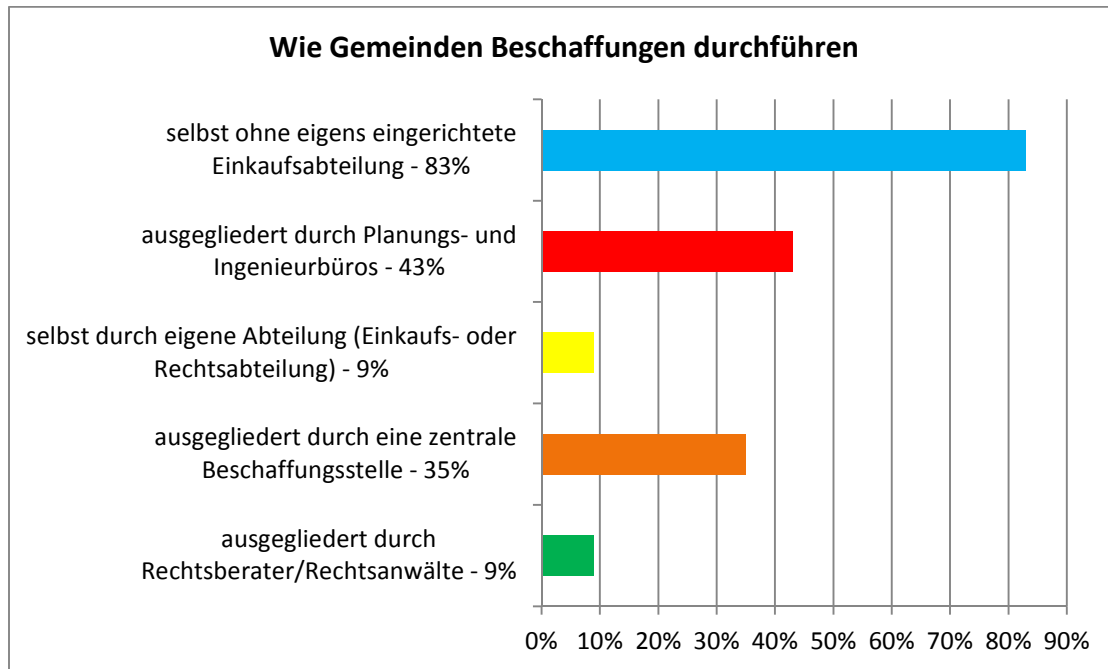


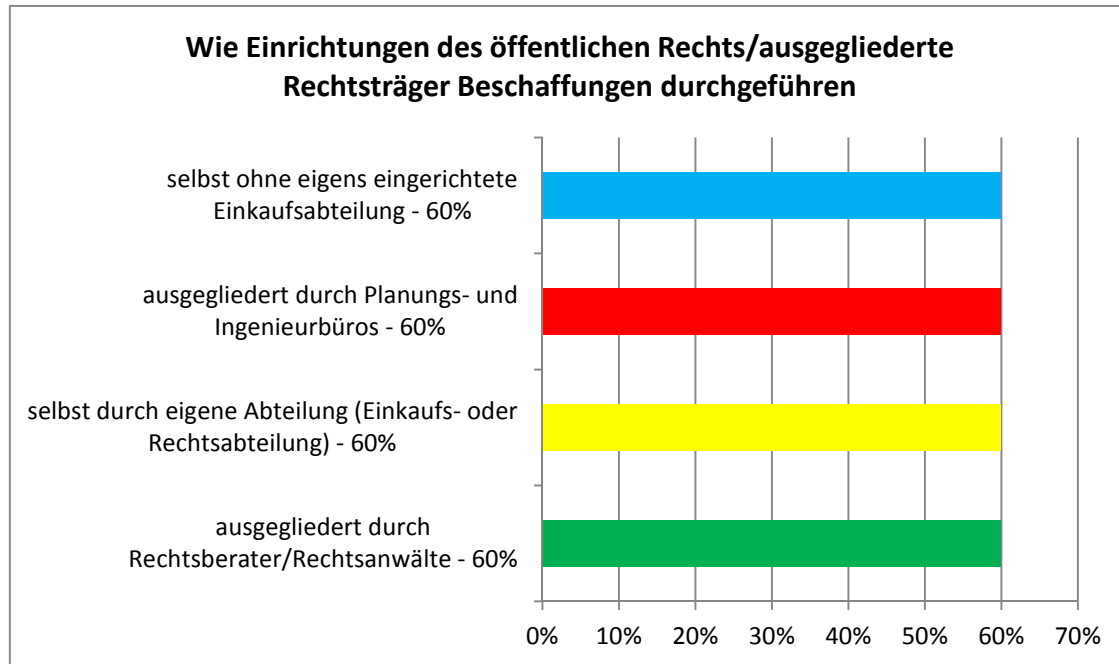
Es zeigt sich, dass in den wenigsten Gemeinden eine eigene Einkaufsabteilung vorhanden ist. Vielmehr obliegt gerade bei kleineren Gemeinden der Einkauf der Amtsleitung und in größeren Gemeinden den jeweiligen Abteilungen. Demgegenüber sind bei Sektorenauftraggebern und Einrichtungen des öffentlichen Rechts (also ausgegliederten Rechtsträgern) spezialisierte Einkaufsabteilungen eingerichtet. Es bestätigt sich anhand der Antworten die Vermutung: Je größer ein öffentlicher Auftraggeber ist, desto eher hat er eine eigene spezialisierte Einkaufsabteilung, die öffentliche Vergabeverfahren durchführt.

Daran anknüpfend lassen sich auch die Antworten zur Frage untersuchen, **wie Beschaffungen** in den jeweiligen Bereichen **durchgeführt** werden:



Auch hier kann man zwischen den unterschiedlichen Auftraggebern differenzieren:





Bei genauerer Analyse der Antworten ergeben sich weitere interessante Aspekte: Bei den 83% der Gemeinden, die Aufträge ohne eine eigene Einkaufsabteilung vergeben, zeigt sich, dass 32% davon die Leistungen von zentralen Beschaffungsstellen (BBG, GemNova) in Anspruch nehmen. Weiters lassen sich diese Gemeinden bei der Abwicklung von Vergabeverfahren durch Planungs- und Ingenieurbüros unterstützen (53%) oder ziehen Rechtsanwälte bzw. sonstige Rechtsberater bei (11%). Die Inanspruchnahme externer Begleitung bei Vergabeverfahren wird demnach bei kleineren Gemeinden offenbar als notwendig erachtet und ist verbreitete Praxis. Durch externe Unterstützung lassen sich folgenschwere Fehler, die zu einem Rechtsmittel führen können, insbesondere auch für kleine Auftraggeber, die über keine Spezialisten im Vergaberecht verfügen, vermeiden. So ist es nicht verwunderlich, dass in Summe nur 26% der Gemeinden ihre Aufträge wirklich selbständig ohne Beziehung spezialisierter Externer vergeben.

Die an der Umfrage teilnehmenden Sektorenauftraggeber und Einrichtungen des öffentlichen Rechts/ausgegliederte Rechtsträger, also jene Unternehmen mit höherem Umsatz, haben häufig die finanziellen Mittel und personellen Kapazitäten für die Einrichtung einer eigenen spezialisierten Einkaufsabteilung.

## D. Die unterschiedlichen Vergabeverfahren

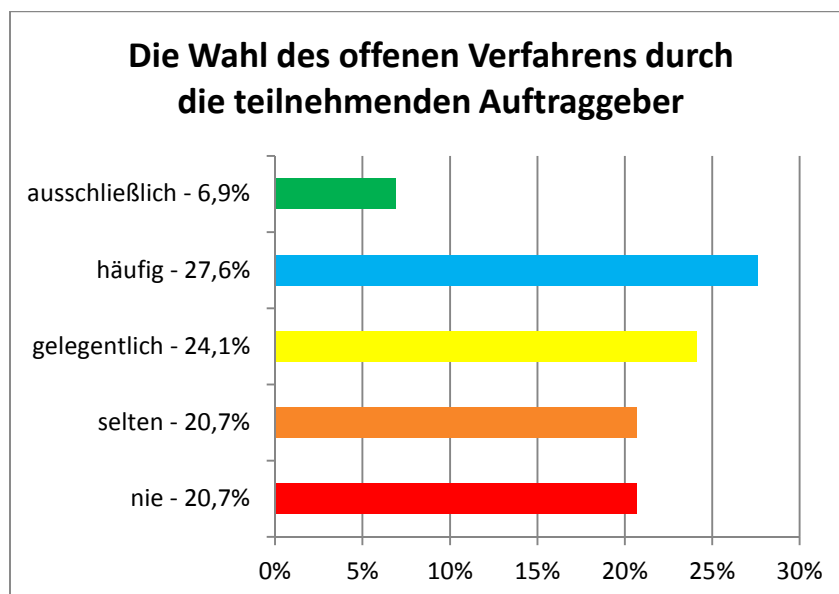
Das Bundesvergabegesetz kennt unterschiedliche Vergabeverfahren. Diese Vergabeverfahren können von öffentlichen Auftraggebern bei Vorliegen bestimmter Voraussetzungen gewählt werden. Insbesondere dem geschätzten Netto-Auftragswert kommt für die Zulässigkeit der einzelnen Vergabeverfahren entscheidende Bedeutung zu.

Die Antworten der Auftraggeber lassen eine Präferenz für die „klassischen“ Vergabeverfahren erkennen. Die relativ jungen Verfahren wie das dynamische Beschaffungssystem und der wettbewerbliche Dialog werden nur sehr selten durchgeführt. Gleiches gilt für die Durchführung von elektronischen Auktionen nach einem herkömmlichen Vergabeverfahren und für die Durchführung von Wettbewerben. Sehr große Bedeutung kommt wiederum der Direktvergabe zu (nach den Antworten insbesondere bei Gemeinden und Sektorenauftraggebern). Komplexere Vergabeverfahren werden wiederum überwiegend von Sektorenauftraggebern und Einrichtungen des öffentlichen Rechts/ausgegliederten Rechtsträgern durchgeführt. Dies liegt unserer Meinung nach einerseits an deren finanziellen Möglichkeiten, andererseits an der Notwendigkeit zur Wahl dieser Verfahren bei der Vergabe technisch anspruchsvoller Aufträge.

In den folgenden Statistiken zeigt sich, **wie häufig** die unterschiedlichen Auftraggeber auf die einzelnen **Vergabeverfahren** zurückgreifen.

### 1. Offenes Verfahren

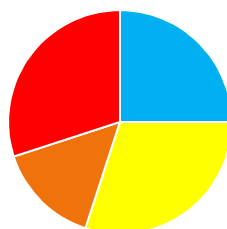
Beim offenen Verfahren wird eine unbeschränkte Anzahl von Unternehmen öffentlich zur Abgabe von Angeboten aufgefordert.<sup>14</sup> Die Wahl des offenen Verfahrens ist immer möglich.<sup>15</sup>



<sup>14</sup> § 25 Abs 2 BVergG.

<sup>15</sup> § 27 BVergG.

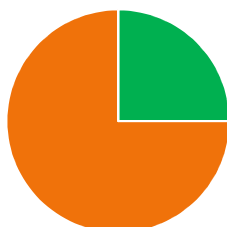
### Gemeinden - die Wahl des offenen Verfahrens



- ausschließlich - 0%
- häufig - 25%
- gelegentlich - 30%
- selten - 15%
- nie - 30%

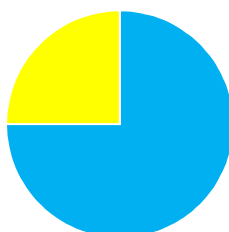
Zu diesem Vergabeverfahren sind keine verwertbaren Antworten seitens der teilnehmenden Gemeindeverbände eingegangen.

### Sektorenauftraggeber - die Wahl des offenen Verfahrens



- ausschließlich - 75%
- häufig - 0%
- gelegentlich - 0%
- selten - 75%
- nie - 0%

### Einrichtungen des öffentlichen Rechts/ausgegliederte Rechtsträger - die Wahl des offenen Verfahrens



- ausschließlich - 0%
- häufig - 75%
- gelegentlich - 25%
- selten - 0%
- nie - 0%

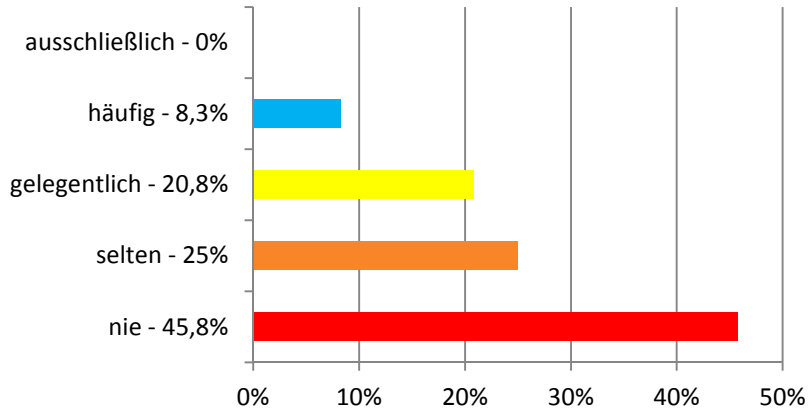
## 2. Das nicht offene Verfahren mit Bekanntmachung

Beim nicht offenen Verfahren mit vorheriger Bekanntmachung werden, nachdem eine unbeschränkte Anzahl von Unternehmen öffentlich zur Abgabe von Teilnahmeanträgen aufgefordert wurde, ausgewählte Bewerber zur Abgabe von Angeboten aufgefordert.<sup>16</sup> Die Wahl dieses Verfahrens ist immer möglich.<sup>17</sup>

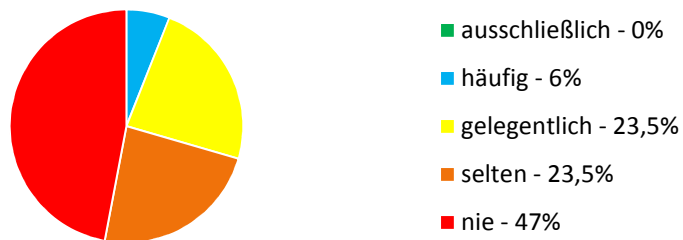
<sup>16</sup> § 25 Abs 3 BVergG.

<sup>17</sup> § 27 BVergG.

### Die Wahl des nicht offenen Verfahrens mit Bekanntmachung durch die teilnehmenden Auftraggeber



### Gemeinden - die Wahl des nicht offenen Verfahren mit Bekanntmachung



Zu diesem Vergabeverfahren sind keine Antworten seitens der teilnehmenden Gemeindeverbände eingegangen.

### Sektorenauftraggeber - die Wahl des nicht offenen Verfahrens mit Bekanntmachung



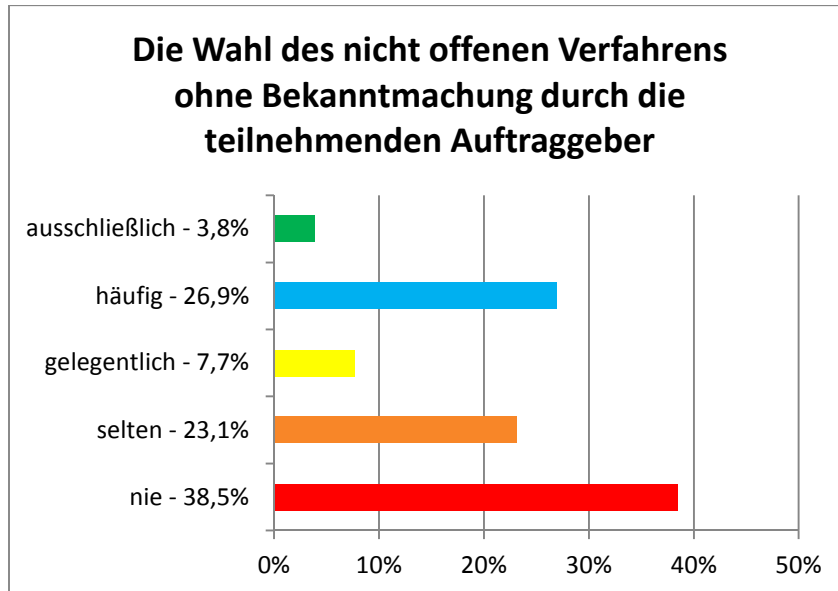
### Einrichtungen des öffentlichen Rechts/ausgegliederte Rechtsträger - die Wahl des nicht offenen Verfahrens mit Bekanntmachung





### 3. Das nicht offene Verfahren ohne Bekanntmachung

Beim nicht offenen Verfahren ohne vorherige Bekanntmachung wird eine beschränkte Anzahl von geeigneten Unternehmern zur Abgabe von Angeboten aufgefordert.<sup>18</sup> Die Wahl dieses Verfahrens ist bei Bauaufträgen bis zu einem geschätzten Auftragswert von 1 Mio Euro, bei Liefer- und Dienstleistungsaufträgen bis zu einem geschätzten Auftragswert von 100.000 Euro möglich.<sup>19</sup>



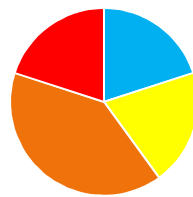
Zu diesem Vergabeverfahren sind keine verwertbaren Antworten seitens der teilnehmenden Gemeindeverbände eingegangen.



<sup>18</sup> § 25 Abs 4 BVergG.

<sup>19</sup> § 37 BVergG.

**Einrichtungen des öffentlichen Rechts/ausgegliederte Rechtsträger - die Wahl des nicht offenen Verfahrens ohne Bekanntmachung**

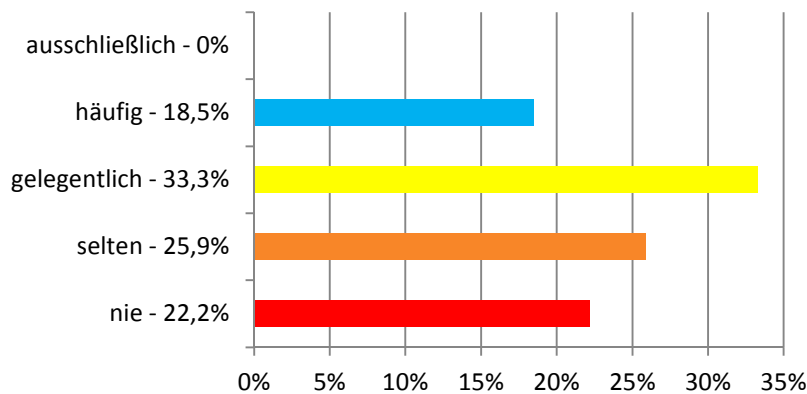


- ausschließlich - 0%
- häufig - 20%
- gelegentlich - 20%
- selten - 40%
- nie - 20%

**4. Die Wahl des Verhandlungsverfahrens mit Bekanntmachung**

Beim Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung werden, nachdem eine unbeschränkte Anzahl von Unternehmen öffentlich zur Abgabe von Teilnahmeanträgen aufgefordert wurde, ausgewählte Bewerber zur Abgabe von Angeboten aufgefordert. Danach kann über den gesamten Auftragsinhalt verhandelt werden.<sup>20</sup> Die Wahl dieses Verfahrens ist nur eingeschränkt möglich, z.B. bei Bauaufträgen bis zu einem geschätzten Auftragswert von 1 Mio Euro, bei Liefer- und Dienstleistungsaufträgen bis zu einem geschätzten Auftragswert von 207.000 Euro.<sup>21</sup>

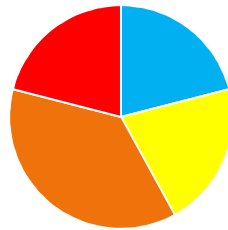
**Die Wahl des Verhandlungsverfahrens mit Bekanntmachung durch alle teilnehmenden Auftraggeber**



<sup>20</sup> § 25 Abs 5 BVergG.

<sup>21</sup> Vgl § 38 BVergG.

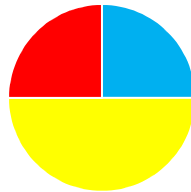
### Gemeinden - die Wahl des Verhandlungsverfahrens mit Bekanntmachung



- ausschließlich - 0%
- häufig - 21%
- gelegentlich - 21%
- selten - 37%
- nie - 21%

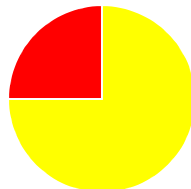
Zu diesem Verfahren sind keine Antworten seitens der Gemeindeverbände eingegangen.

### Sektorenauftraggeber - die Wahl des Verhandlungsverfahrens mit Bekanntmachung



- ausschließlich - 0%
- häufig - 25%
- gelegentlich - 50%
- selten - 0%
- nie - 25%

### Einrichtungen des öffentlichen Rechts/ausgegliederte Rechtsträger - die Wahl des Verhandlungsverfahrens mit Bekanntmachung



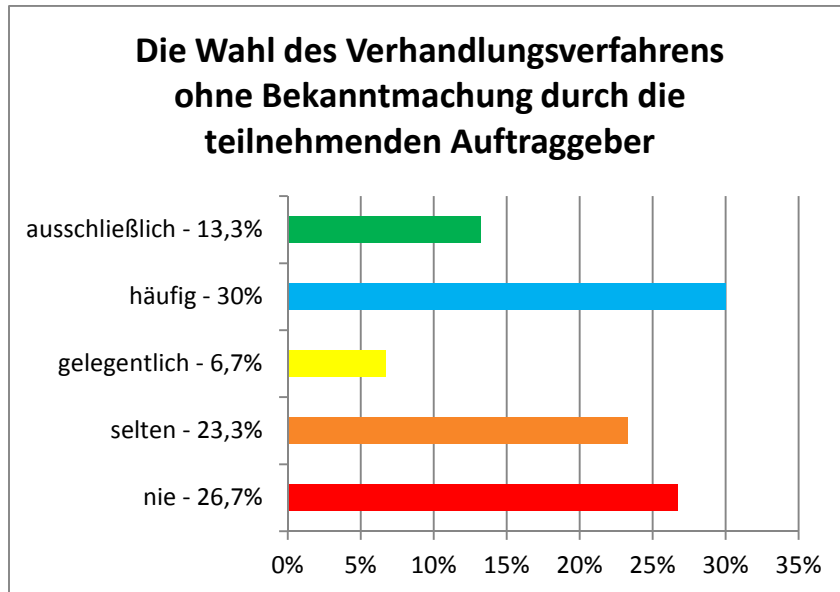
- ausschließlich - 0%
- häufig - 0%
- gelegentlich - 75%
- selten - 0%
- nie - 25%

## 5. Das Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung

Beim Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung wird eine beschränkte Anzahl von geeigneten Unternehmern zur Abgabe von Angeboten aufgefordert. Danach kann über den gesamten Auftragsinhalt verhandelt werden.<sup>22</sup> Die Wahl dieses Verfahrens ist nur eingeschränkt möglich.<sup>23</sup>

<sup>22</sup> § 25 Abs 6 BVergG.

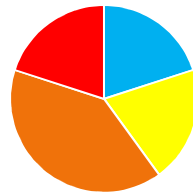
<sup>23</sup> Vgl §§ 28 bis 30 und § 38 BVergG.



Zu diesem Vergabeverfahren sind keine Antworten seitens der teilnehmenden Gemeindeverbände eingegangen.



**Einrichtungen des öffentlichen Rechts/ausgegliederte Rechtsträger - die Wahl des Verhandlungsverfahrens ohne Bekanntmachung**

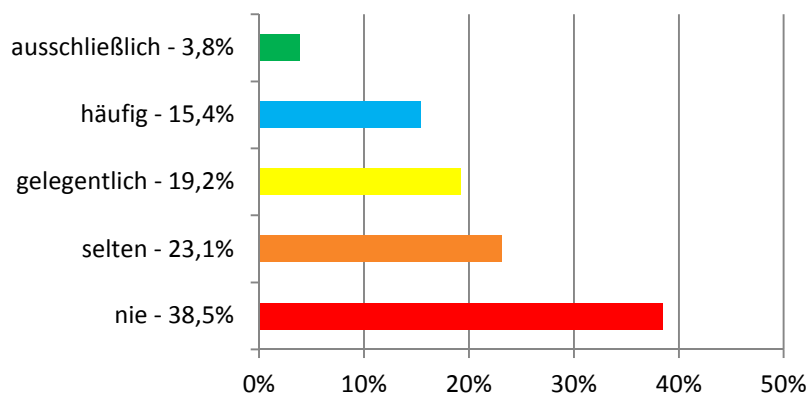


- ausschließlich - 0%
- häufig - 20%
- gelegentlich - 20%
- selten - 40%
- nie - 20%

**6. Die Rahmenvereinbarung**

Eine Rahmenvereinbarung ist eine Vereinbarung ohne Abnahmeverpflichtung zwischen einem oder mehreren Auftraggebern und einem oder mehreren Unternehmern, die zum Ziel hat, die Bedingungen für die Aufträge, die während eines bestimmten Zeitraums vergeben werden sollen, festzulegen, insbesondere in Bezug auf den in Aussicht genommenen Preis und gegebenenfalls die in Aussicht genommene Menge. Aufgrund einer Rahmenvereinbarung wird nach Abgabe von Angeboten eine Leistung von einer Partei der Rahmenvereinbarung mit oder ohne erneuten Aufruf zum Wettbewerb bezogen.<sup>24</sup> Aufträge können aufgrund einer Rahmenvereinbarung vergeben werden, sofern die Rahmenvereinbarung nach Durchführung eines offenen Verfahrens, eines nicht offenen Verfahrens mit vorheriger Bekanntmachung oder unter Umständen eines Verhandlungsverfahrens abgeschlossen wurde.<sup>25</sup>

**Der Abschluss von Rahmenvereinbarungen durch die teilnehmenden Auftraggeber**



<sup>24</sup> § 25 Abs 7 BVergG.

<sup>25</sup> § 32 BVergG.

### Gemeinden - der Abschluss von Rahmenvereinbarungen



- ausschließlich - 0%
- häufig - 6%
- gelegentlich - 25%
- selten - 13%
- nie - 56%

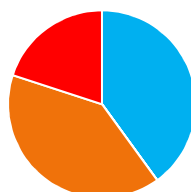
Zu diesem Vergabeverfahren sind keine Antworten seitens der teilnehmenden Gemeindeverbände eingegangen.

### Sektorenauftraggeber - der Abschluss von Rahmenvereinbarungen



- ausschließlich - 0%
- häufig - 25%
- gelegentlich - 25%
- selten - 50%
- nie - 0%

### Einrichtungen des öffentlichen Rechts/ausgegliederte Rechtsträger - der Abschluss von Rahmenvereinbarungen



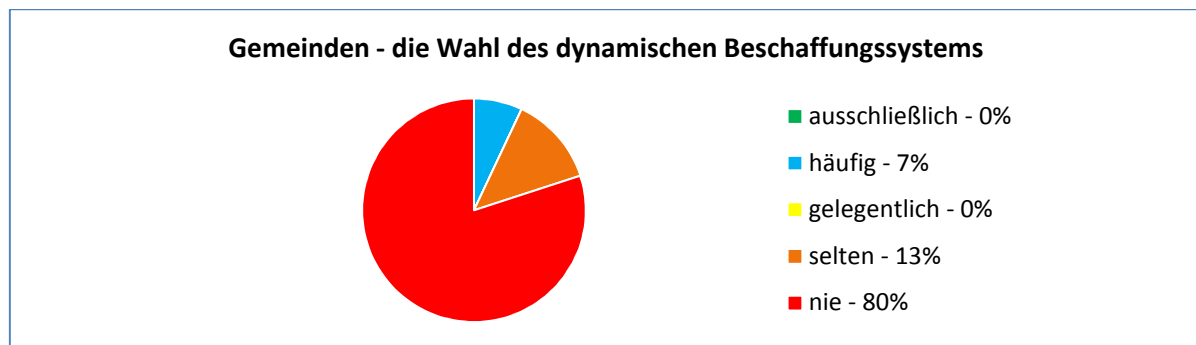
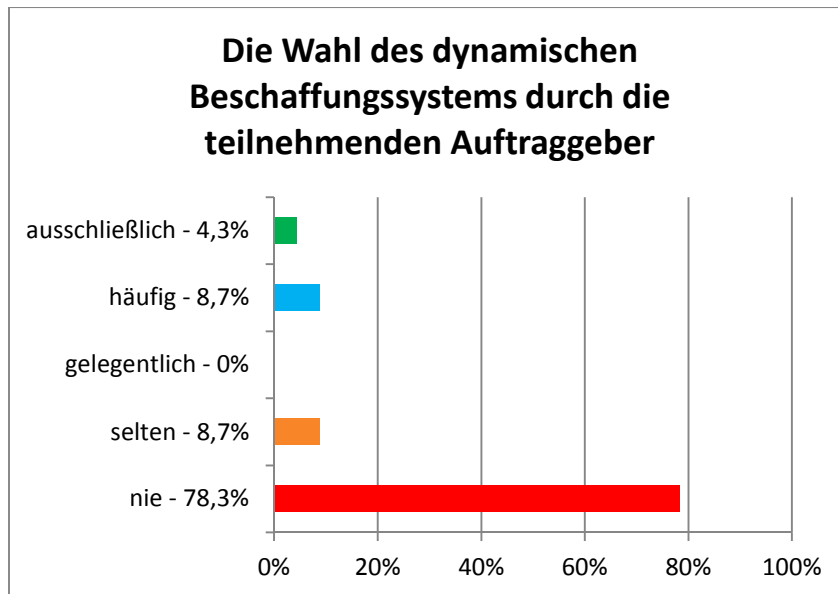
- ausschließlich - 0%
- häufig - 40%
- gelegentlich - 0%
- selten - 40%
- nie - 20%

## 7. Das dynamische Beschaffungssystem

Ein dynamisches Beschaffungssystem ist ein vollelektronisches Verfahren für die Beschaffung von Leistungen, bei denen die allgemein auf dem Markt verfügbaren Merkmale den Anforderungen des Auftraggebers genügen. Bei einem dynamischen Beschaffungssystem wird eine unbeschränkte Anzahl von Unternehmern öffentlich zur Abgabe von unverbindlichen Erklärungen zur Leistungserbringung aufgefordert und alle geeigneten Unternehmer, die zulässige Erklärungen zur Leistungserbringung abgegeben haben, werden zur Teilnahme am System zugelassen. Bei einem dynamischen Beschaffungssystem wird die Leistung nach einer gesonderten Aufforderung zur Angebotsabgabe von einem Teilnehmer am dynamischen Beschaffungssystem bezogen.<sup>26</sup> Aufträge können aufgrund eines

<sup>26</sup> § 25 Abs 8 BVergG.

dynamischen Beschaffungssystemen vergeben werden, sofern das dynamische Beschaffungssystem nach Durchführung eines offenen Verfahrens eingerichtet wurde.<sup>27</sup>



Zu diesem Vergabeverfahren sind keine verwertbaren Antworten seitens der teilnehmenden Gemeindeverbände eingegangen.

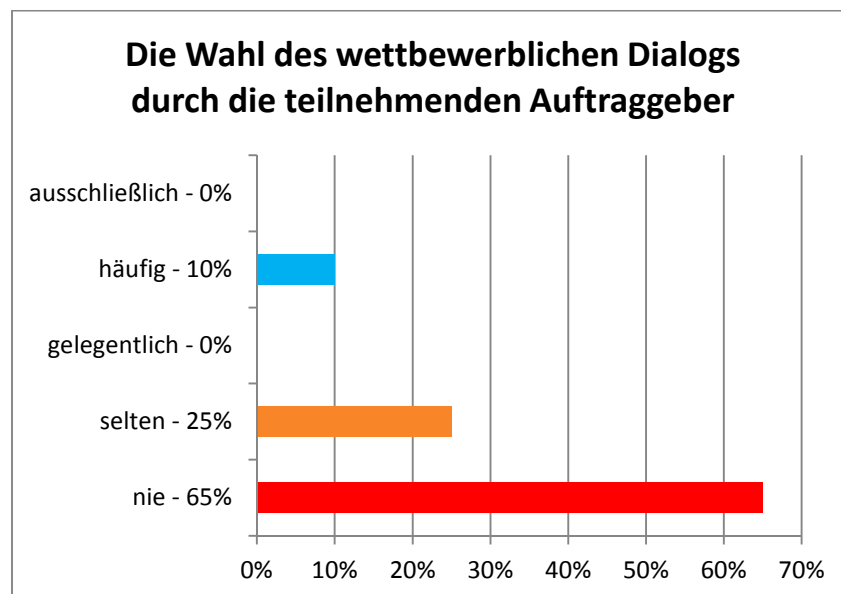


<sup>27</sup> § 33 BVergG.



## 8. Der wettbewerbliche Dialog

Beim wettbewerblichen Dialog führt der Auftraggeber, nachdem eine unbeschränkte Anzahl von Unternehmen öffentlich zur Abgabe von Teilnahmeanträgen aufgefordert wurde, mit ausgewählten Bewerbern einen Dialog über alle Aspekte des Auftrags. Ziel des Dialogs ist es, eine oder mehrere den Bedürfnissen und Anforderungen des Auftraggebers entsprechende Lösung oder Lösungen zu ermitteln, auf deren Grundlage oder Grundlagen die jeweiligen Bewerber zur Angebotsabgabe aufgefordert werden.<sup>28</sup> Aufträge können im Wege eines wettbewerblichen Dialogs vergeben werden, wenn es sich um besonders komplexe Aufträge handelt.<sup>29</sup>

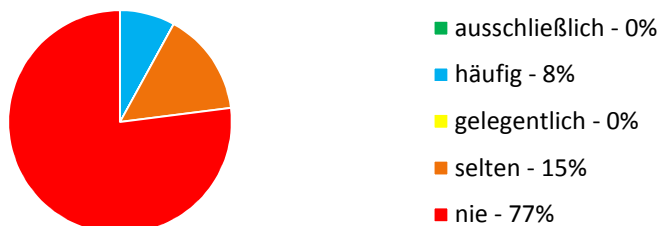


<sup>28</sup> § 25 Abs 9 BVergG.

<sup>29</sup> § 34 BVergG.

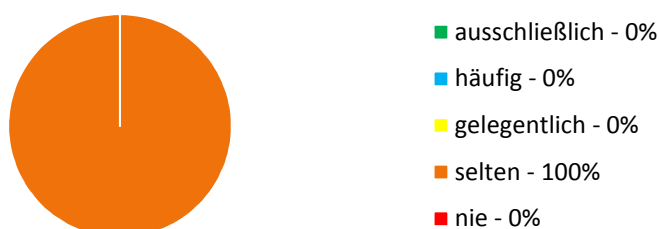


### Gemeinden - die Wahl des wettbewerblichen Dialogs



Dazu sind keine Antworten seitens der Gemeindeverbände eingegangen.

### Sektorenauftraggeber - die Wahl des wettbewerblichen Dialogs



### Einrichtungen des öffentlichen Rechts/ausgegliederte Rechtsträger - die Wahl des wettbewerblichen Dialogs

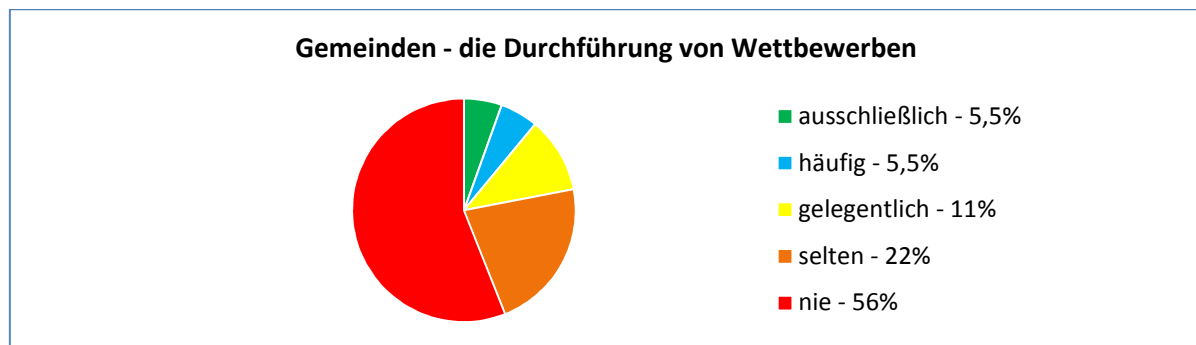
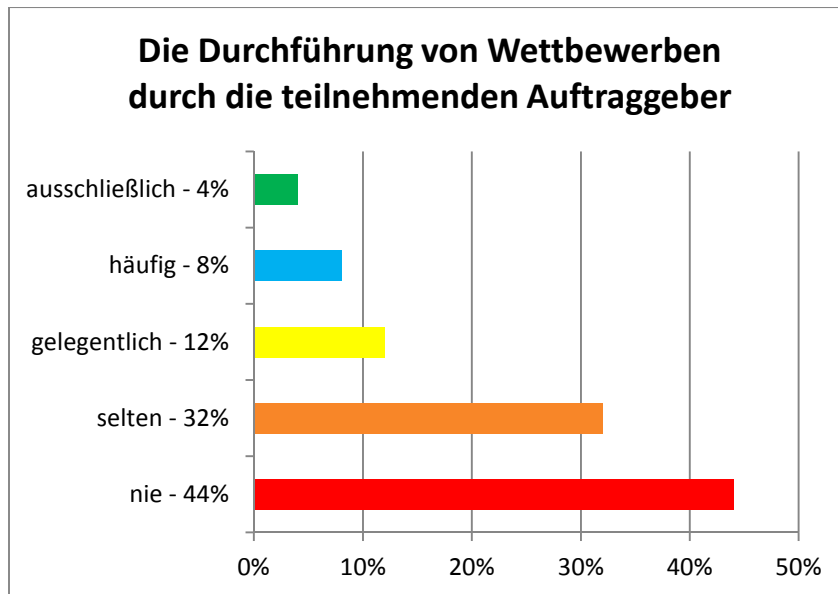


## 9. Die Wettbewerbe

Wettbewerbe können als Ideenwettbewerbe oder als Realisierungswettbewerbe durchgeführt werden. Ideenwettbewerbe sind Auslobungsverfahren, die dazu dienen, dem Auftraggeber insbesondere auf den Gebieten der Raumplanung, der Stadtplanung, der Architektur und des Bauwesens, der Werbung oder der Datenverarbeitung einen Plan oder eine Planung zu verschaffen, dessen oder deren Auswahl durch ein Preisgericht aufgrund vergleichender Beurteilung mit oder ohne Verteilung von Preisen erfolgt. Realisierungswettbewerbe sind Wettbewerbe, bei denen im Anschluss an die Durchführung eines Auslobungsverfahrens ein Verhandlungsverfahren zur Vergabe eines Dienstleistungsauftrages durchgeführt wird.<sup>30</sup> Die Durchführung von Wettbewerben hat im Wege

<sup>30</sup> § 26 Abs 1 bis 3 BVergG.

eines offenen, eines nicht offenen oder bei bestimmten Voraussetzungen eines geladenen Wettbewerbes zu erfolgen.<sup>31</sup>

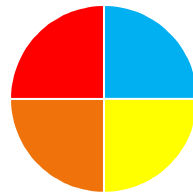


Zu diesem Verfahren sind keine Antworten seitens der Gemeindeverbände eingegangen.



<sup>31</sup> § 26 Abs 4 BVerfG.

**Einrichtungen des öffentlichen Rechts/ausgegliederte Rechtsträger - die Durchführung von Wettbewerben**

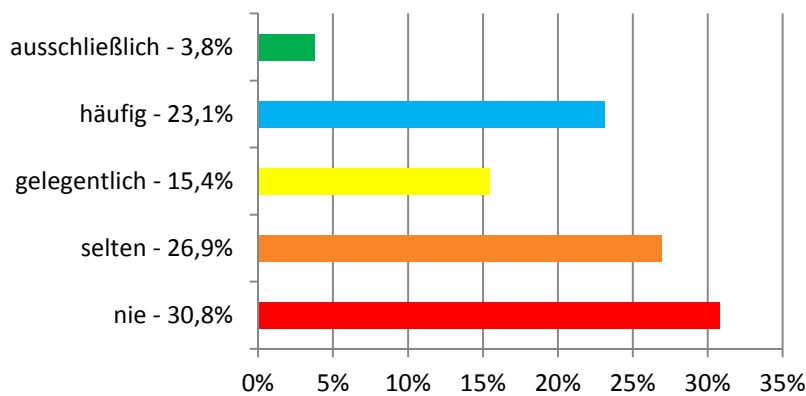


- ausschließlich - 0%
- häufig - 25%
- gelegentlich - 25%
- selten - 25%
- nie - 25%

**10. Die Direktvergabe mit Bekanntmachung**

Bei der Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung wird, nachdem einer unbeschränkten Anzahl von Unternehmen die beabsichtigte Vergabe eines Bau-, Liefer- oder Dienstleistungsauftrages bekannt gemacht wurde, und nach Einholung von einem oder mehreren Angeboten, eine Leistung formfrei von einem ausgewählten Unternehmer gegen Entgelt bezogen.<sup>32</sup> Die Durchführung dieses Vergabeverfahrens ist bei Bauaufträgen bei einem geschätzten Auftragswert unter 500.000 Euro und bei Liefer- und Dienstleistungsaufträgen unter 130.000 Euro zulässig.<sup>33</sup>

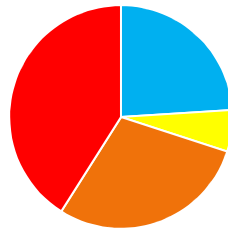
**Die Wahl der Direktvergabe mit Bekanntmachung durch die teilnehmenden Auftraggeber**



<sup>32</sup> § 25 Abs 11 BVergG.

<sup>33</sup> § 41a Abs 2 BVergG.

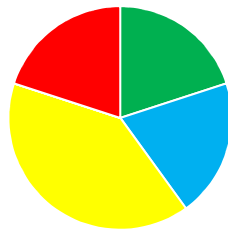
### Gemeinden - die Wahl der Direktvergabe mit Bekanntmachung



- ausschließlich - 0%
- häufig - 24%
- gelegentlich - 6%
- selten - 29%
- nie - 41%

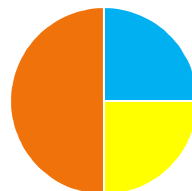
Zu diesem Verfahren sind keine Antworten seitens der Gemeindeverbände eingegangen.

### Sektorenauftraggeber - die Wahl der Direktvergabe mit Bekanntmachung



- ausschließlich - 20%
- häufig - 20%
- gelegentlich - 40%
- selten - 0%
- nie - 20%

### Einrichtungen des öffentlichen Rechts/ausgegliederte Rechtsträger - die Wahl der Direktvergabe mit Bekanntmachung



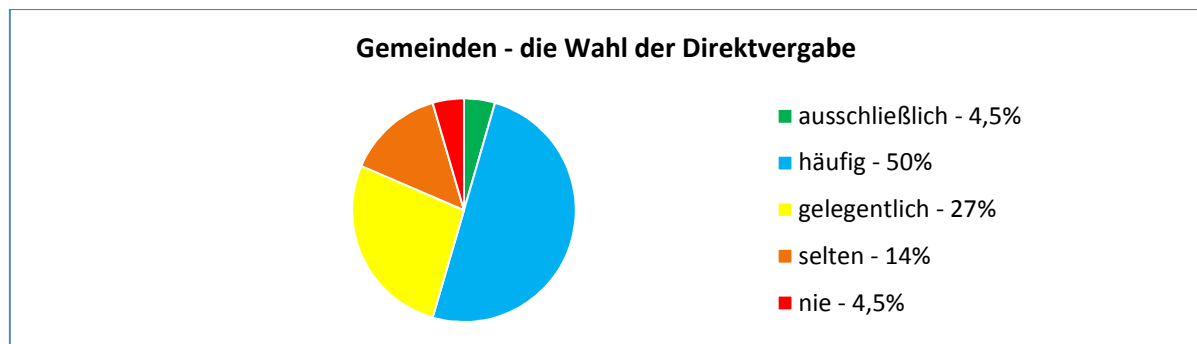
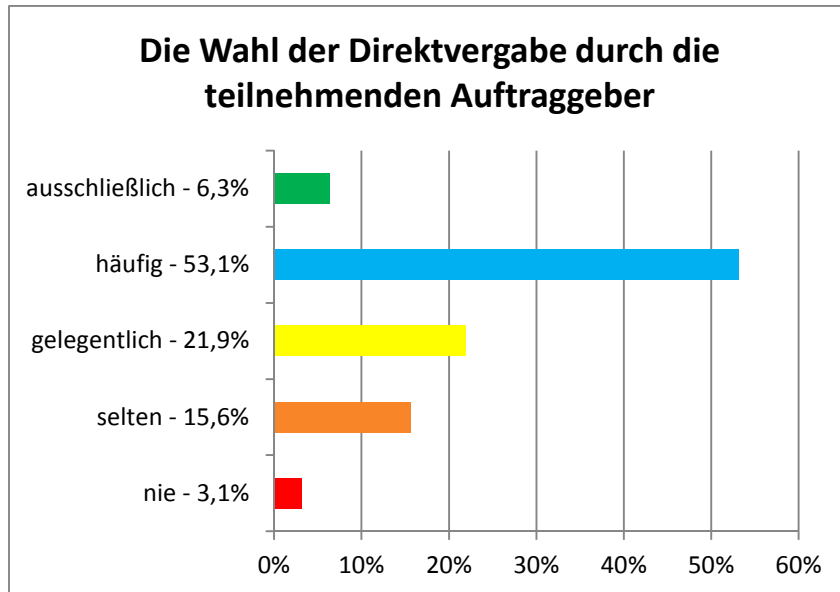
- ausschließlich - 0%
- häufig - 25%
- gelegentlich - 25%
- selten - 50%
- nie - 0%

## 11. Die Direktvergabe

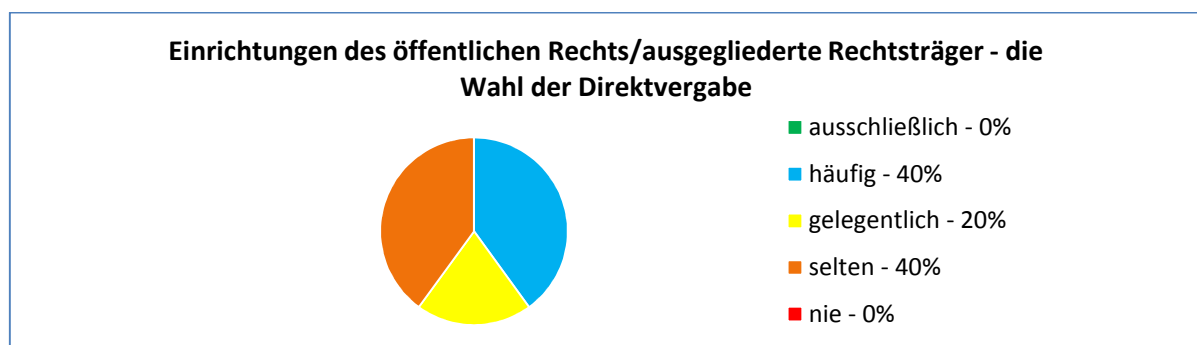
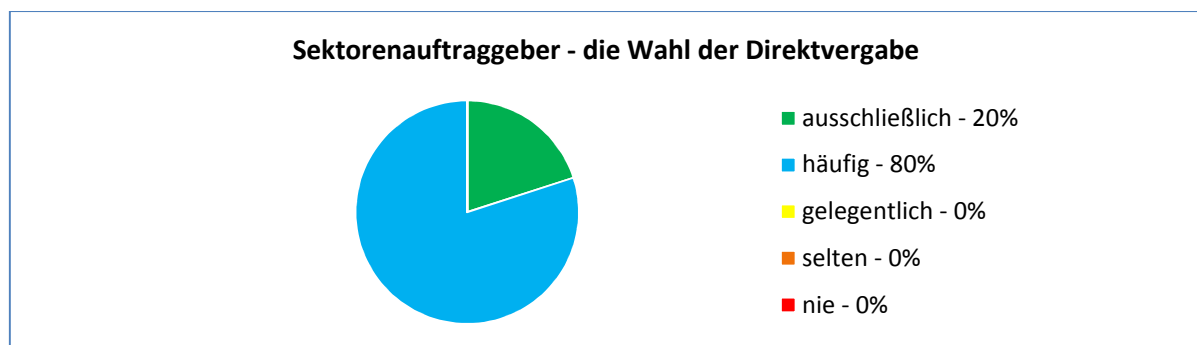
Bei der Direktvergabe wird eine Leistung, gegebenenfalls nach Einholung von Angeboten oder unverbindlichen Preisauskünften von einem oder mehreren Unternehmern, formfrei unmittelbar von einem ausgewählten Unternehmer gegen Entgelt bezogen.<sup>34</sup> Eine formfreie Direktvergabe ist nur bei einem geschätzten Auftragswert unter 100.000 Euro zulässig.<sup>35</sup>

<sup>34</sup> § 25 Abs 10 BVergG.

<sup>35</sup> § 41 Abs 2 BVergG.

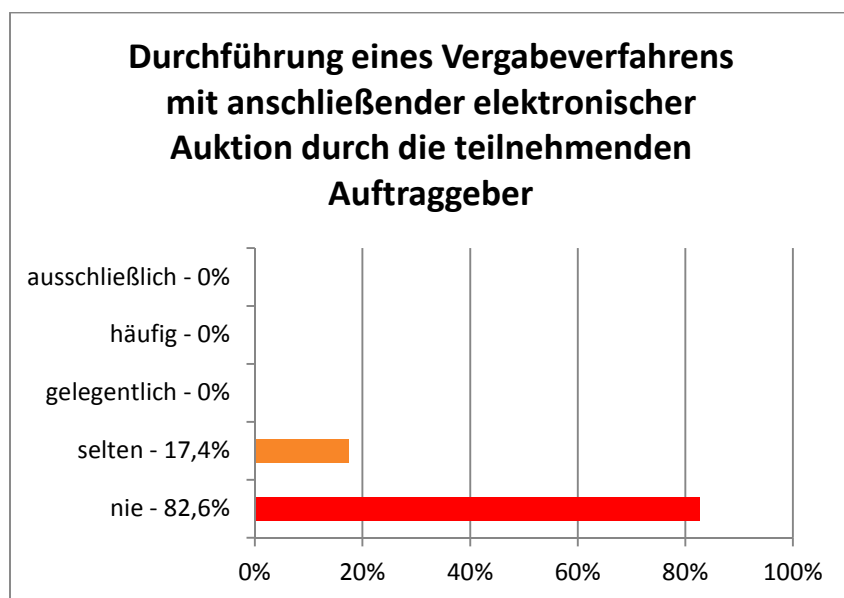


Zu diesem Verfahren sind keine Antworten seitens der Gemeindeverbände eingegangen.



## 12. Ein Vergabeverfahren mit anschließender elektronischer Auktion

Eine elektronische Auktion ist ein elektronisches Verfahren zur Ermittlung des Angebotes, dem der Zuschlag erteilt werden soll; nach einer ersten vollständigen Bewertung der Angebote werden jeweils neue, nach unten korrigierte Angebote abgegeben.<sup>36</sup> Eine elektronische Auktion ist kein eigenes Vergabeverfahren, es wird lediglich am Ende eines anderen Vergabeverfahrens zur Ermittlung des Angebotes für die Zuschlagserteilung eingeschoben.

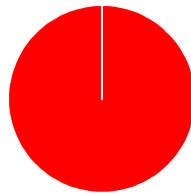


Zu diesem Verfahren sind keine Antworten seitens der Gemeindeverbände eingegangen.



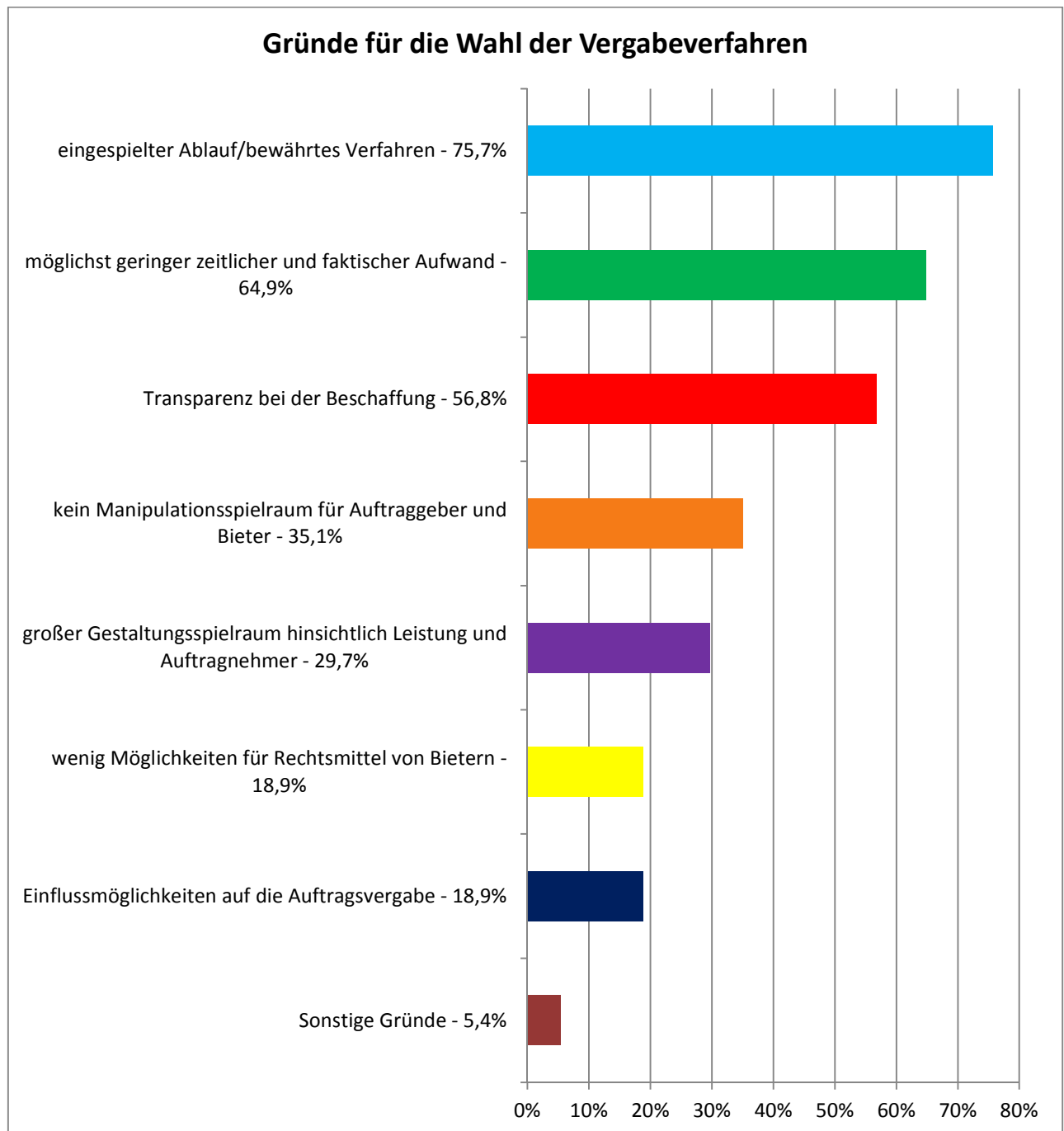
<sup>36</sup> § 31 Abs 1 BVergG.

### Einrichtungen des öffentlichen Rechts/ausgegliederte Rechtsträger - Vergabeverfahren mit anschließender elektronischer Auktion



- ausschließlich - 0%
- häufig - 0%
- gelegentlich - 0%
- selten - 0%
- nie - 100%

## E. Die Gründe für die Wahl der unterschiedlichen Vergabeverfahren



Insgesamt zeigt sich hier ein **konservatives Vorgehen der Auftraggeber**: bei der Wahl eines Vergabeverfahrens geht es weniger um die Möglichkeit, Einfluss auf den Verfahrensausgang zu nehmen oder Rechtsmittel nach Möglichkeit zu vermeiden, sondern es steht vor allem ein rascher, kostenschonender und eingespielter Abschluss eines Vergabeverfahrens im Vordergrund. Angesichts dessen ist die Präferenz für einfachere Abläufe sowie bewährte (und damit in ihrer Umsetzung weniger fehleranfällige) Verfahren nachvollziehbar.

Für 75% der Gemeinden stellt ein „möglichst geringer zeitlicher und faktischer Aufwand“ ein wesentliches Entscheidungskriterium dar. Sogar für 79% der Gemeinden ist ein „eingespielter

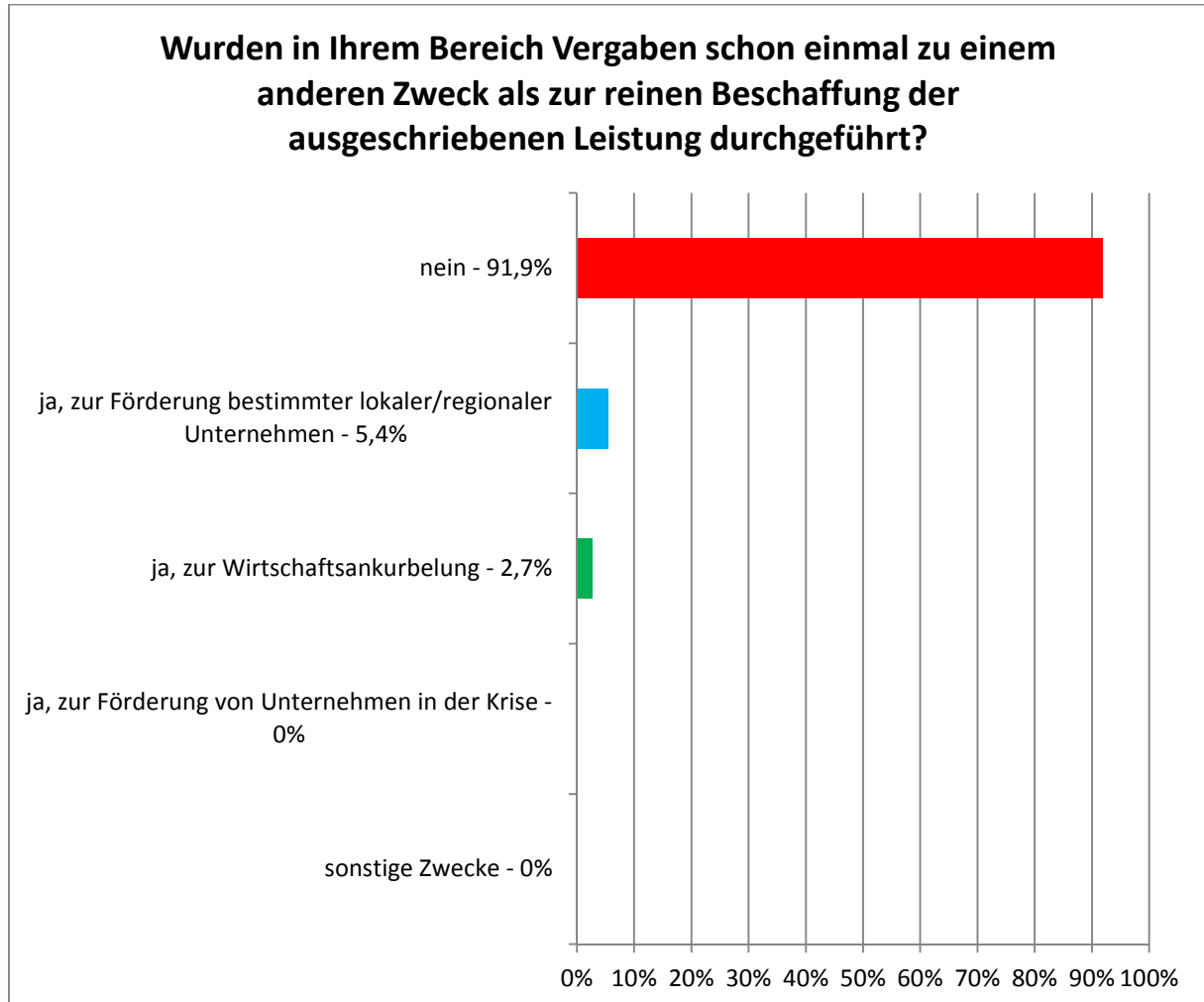


Ablauf/bewährtes Verfahren“ entscheidend. Insoweit veranschaulicht gerade der Kommunalbereich, dass es wenige Bestrebungen dahingehend gibt, sich aus den bekannten Vergabeverfahren, wie dem offenen Verfahren, weg zu bewegen und andere – bei bestimmten Aufträgen vielleicht besser passende – Verfahren durchzuführen. Das ist natürlich auch vor dem Hintergrund zu sehen, dass Auftraggeber generell möglichst schnell und effizient einen rechtssicheren Abschluss der jeweiligen Verfahren sicherstellen wollen. Dies ist aus verwaltungsökonomischer Sicht durchaus sinnvoll, allerdings bleibt hier mit hoher Wahrscheinlichkeit Potenzial, gerade komplexere Aufträge mit aufwändigeren Vergabeverfahren noch zielführender zu vergeben, unausgeschöpft. Dies bestätigt auch Dr. Sigmund Rosenkranz vom LVwG Tirol, der gerade im Gemeindebereich aus Rechtsunsicherheit heraus ein mangelndes Interesse identifiziert, für die Aufträge „passendere“ Verfahren anzuwenden. In dieses Bild des konservativen Vorgehens insbesondere der Gemeinden fügt sich auch die Tatsache, dass diese zu einem überwiegenden Teil Bauaufträge außerhalb der Direktvergabe vergeben – just jene Auftragsart, die nach Dr. Rosenkranz das mitunter größte Streitpotenzial bietet.

Erwähnenswert scheint uns zudem, dass unter den sonstigen Antworten eine Gemeinde angab, dass durch ihre Verfahrenswahl „Betriebe vor Ort besser berücksichtigt werden“ könnten. Für einen Sektorenauftraggeber spielt zudem die „Abklärung technologischer Leistungsfähigkeit“ eine wesentliche Rolle.

## F. Vergabefremde Kriterien

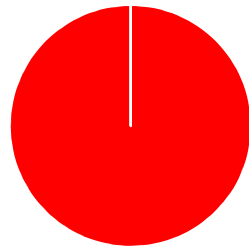
Zur Ermittlung der Bedeutung vergabefremder Kriterien geben vor allem die folgenden Antworten der teilnehmenden öffentlichen Auftraggeber Auskunft:



In der Folge lässt sich hier zwischen den einzelnen Auftraggeber-Typen weiter unterscheiden:

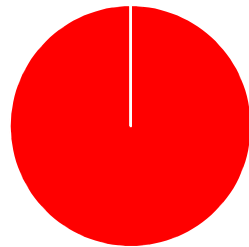


### Gemeindeverbände - Vergaben zu einem anderen Zweck als der reinen Beschaffung?



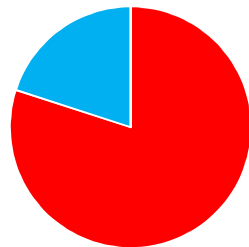
- nein - 100%
- ja, zur Förderung bestimmter lokaler/regionaler Unternehmen - 0%
- ja, zur Wirtschaftsankurbelung - 0%

### Sektorenauftraggeber - Vergaben zu einem anderen Zweck als der reinen Beschaffung?



- nein - 100%
- ja, zur Förderung bestimmter lokaler/regionaler Unternehmen - 0%
- ja, zur Wirtschaftsankurbelung - 0%

### Einrichtungen des öffentlichen Rechts/ausgegliederte Rechtsträger - Vergaben zu einem anderen Zweck als der reinen Beschaffung?



- nein - 80%
- ja, zur Förderung bestimmter lokaler/regionaler Unternehmen - 20%
- ja, zur Wirtschaftsankurbelung - 0%

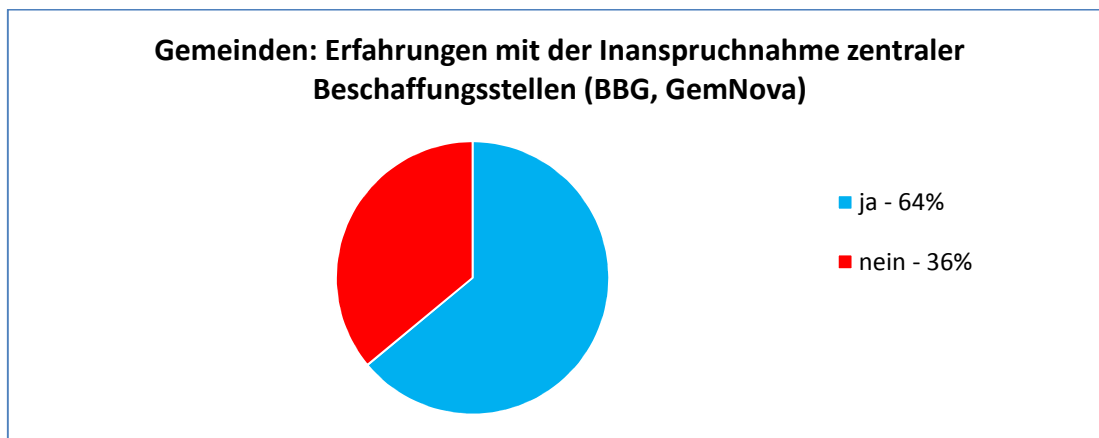
Vergabefremde Kriterien spielen in der Praxis für die Auftraggeber augenscheinlich nur eine **untergeordnete Rolle**. Die Förderung lokaler/regionaler Unternehmen, die offensichtlich noch am häufigsten in Betracht kommt, ist im Sinne des eigentlichen Zwecks des Vergaberechts kritisch zu sehen. Hier schwingt die Möglichkeit einer Wettbewerbsverzerrung mit. Allerdings vergeben diejenigen Auftraggeber, die lokale/regionale Unternehmen fördern wollen, ihre Aufträge überwiegend im Unterschwellenbereich und haben die Direktvergabe als „häufig“ verwendete Verfahrensart angegeben. Insofern ist bei genauerer Betrachtung das wettbewerbsverfälschende Potenzial relativ gering bzw. gibt es dagegen aus vergaberechtlicher Sicht wenig einzuwenden. In diesen Bereichen sollte dann aber umso mehr auf ein transparentes Vorgehen geachtet werden.

## G. Zentrale Beschaffungsstellen

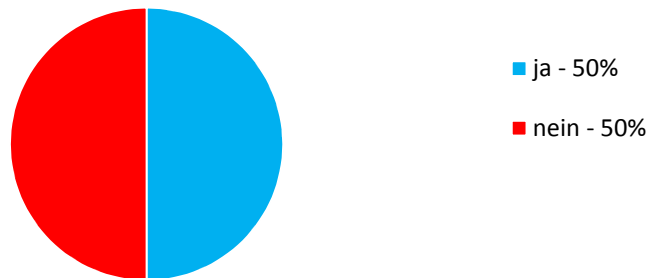
### 1. Auftraggeber-Seite

Wie die Antworten zu den Ausnahmebestimmungen vom Anwendungsbereich des Vergaberechts (siehe oben Punkt IV.B.) bereits zeigen, stellt der Einkauf über zentrale Beschaffungsstellen (von denen öffentliche Auftraggeber in der Folge ohne Durchführung eines weiteren Vergabeverfahrens Leistungen formfrei beziehen können) eine interessante und bereits häufig in Anspruch genommene Option für Auftraggeber dar. So **nutzten bereits 56% der teilnehmenden Auftraggeber** diese Möglichkeit zum formfreien Bezug von der BBG oder GemNova zumindest einmal.

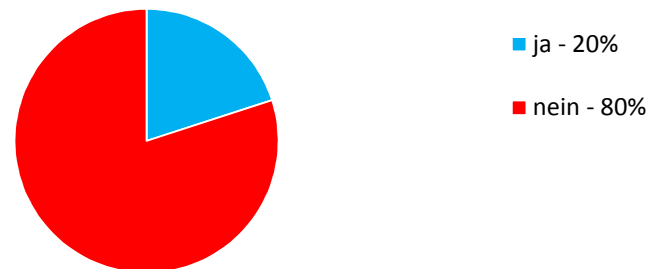
Bei den jeweiligen Auftraggebern zeigt sich folgendes Bild:



### Sektorenauftraggeber: Erfahrungen mit der Inanspruchnahme zentraler Beschaffungsstellen (BBG, GemNova)



### Einrichtungen des öffentlichen Rechts/ausgegliederte Rechtsträger: Erfahrungen mit der Inanspruchnahme zentraler Beschaffungsstellen (BBG, GemNova)



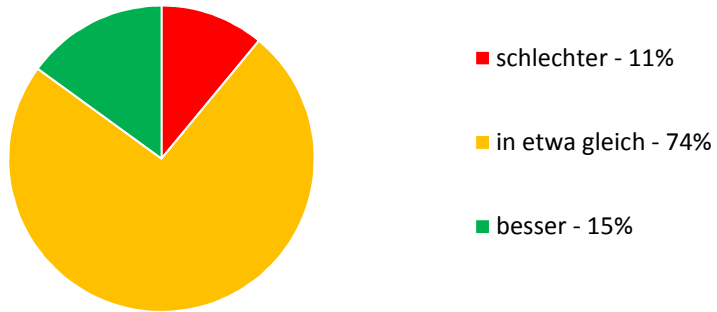
Wie sich zeigt, stellt die Inanspruchnahme der Leistungen zentraler Beschaffungsstellen (wie etwa BBG oder GemNova) insbesondere für Gemeinden und Gemeindeverbände einen sehr **interessanten Weg** dar, Beschaffungen durchzuführen. Auftraggeber können so formfrei bei einer zentralen Beschaffungsstelle oder über eine zentrale Beschaffungsstelle einkaufen, ohne dabei ihrerseits die Bestimmungen des Bundesvergabegesetzes einhalten zu müssen. Damit entfällt für die Auftraggeber auch der (zeitliche, finanzielle und rechtliche) Aufwand, der sonst bei der Durchführung förmlicher Vergabeverfahren aufzubringen ist. Demgegenüber haben sich ausgegliederte Rechtsträger und Sektorenauftraggeber bisher weniger häufig zentraler Beschaffungsstellen bedient. Das ist insofern erklärbar, als diese Unternehmen durchaus über eigene Einkaufsabteilungen mit entsprechender Struktur verfügen.

Trotz der dargestellten Überlegungen beschaffen öffentliche Auftraggeber **nicht sehr regelmäßig** bei oder über zentrale Beschaffungsstellen. Das zeigen die Antworten auf die Frage, wie Beschaffungen durchgeführt werden (siehe oben Punkt IV. D.). Demnach nutzen 22% der Auftraggeber regelmäÙig(er) die Möglichkeit einer (ausgegliederten) Beschaffung über zentrale Beschaffungsstellen. Bei einer genaueren Betrachtung ergibt sich, dass es sich dabei ausschließlich um Gemeinden handelt. So führen 35% aller Gemeinden ihren Einkauf über zentrale Beschaffungsstellen durch. Gemeindeverbände, Sektorenauftraggeber sowie Einrichtungen des öffentlichen Rechts/ausgegliederte Rechtsträger nehmen diesen Beschaffungsweg nicht regelmäÙig in Anspruch.

Die **Gründe** für den doch geringen Prozentsatz derer, die diese Möglichkeit (regelmäÙig) nutzen, mögen anhand der Antworten auf folgende an die Auftraggeber gestellte Frage verdeutlicht werden:

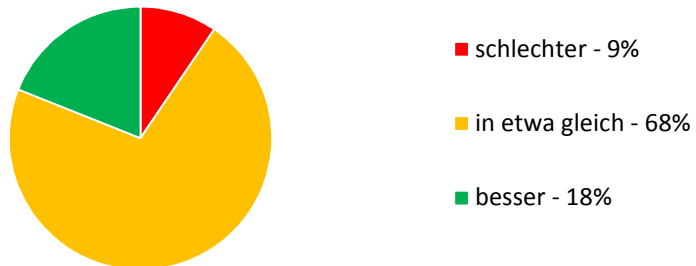
„Soweit Sie Erfahrungen mit zentralen Beschaffungsstellen gemacht haben: Wie bewerten Sie die Effizienz des Verfahrens?“

### Bewertung der Effizienz der Beschaffung bei Inanspruchnahme zentraler Beschaffungsstellen

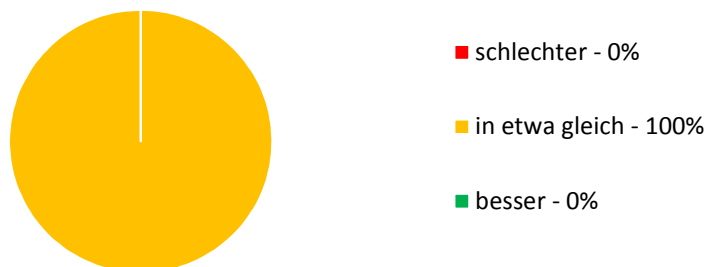


Sodann lässt sich hinsichtlich der verschiedenen Auftraggeber-Typen unterscheiden:

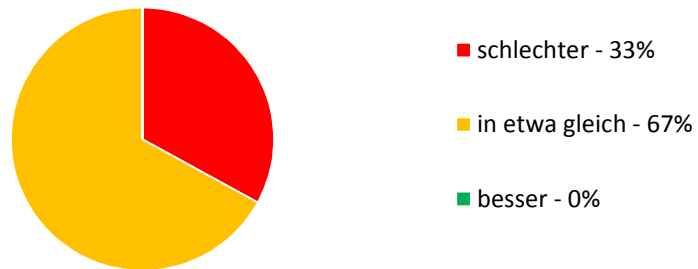
### Gemeinden: Bewertung der Effizienz der Beschaffung bei Inanspruchnahme zentraler Beschaffungsstellen



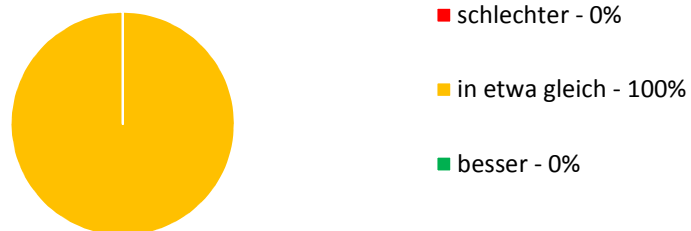
### Gemeindeverbände: Bewertung der Effizienz der Beschaffung bei Inanspruchnahme zentraler Beschaffungsstellen



### Sektorenauftraggeber: Bewertung der Effizienz der Beschaffung bei Inanspruchnahme zentraler Beschaffungsstellen



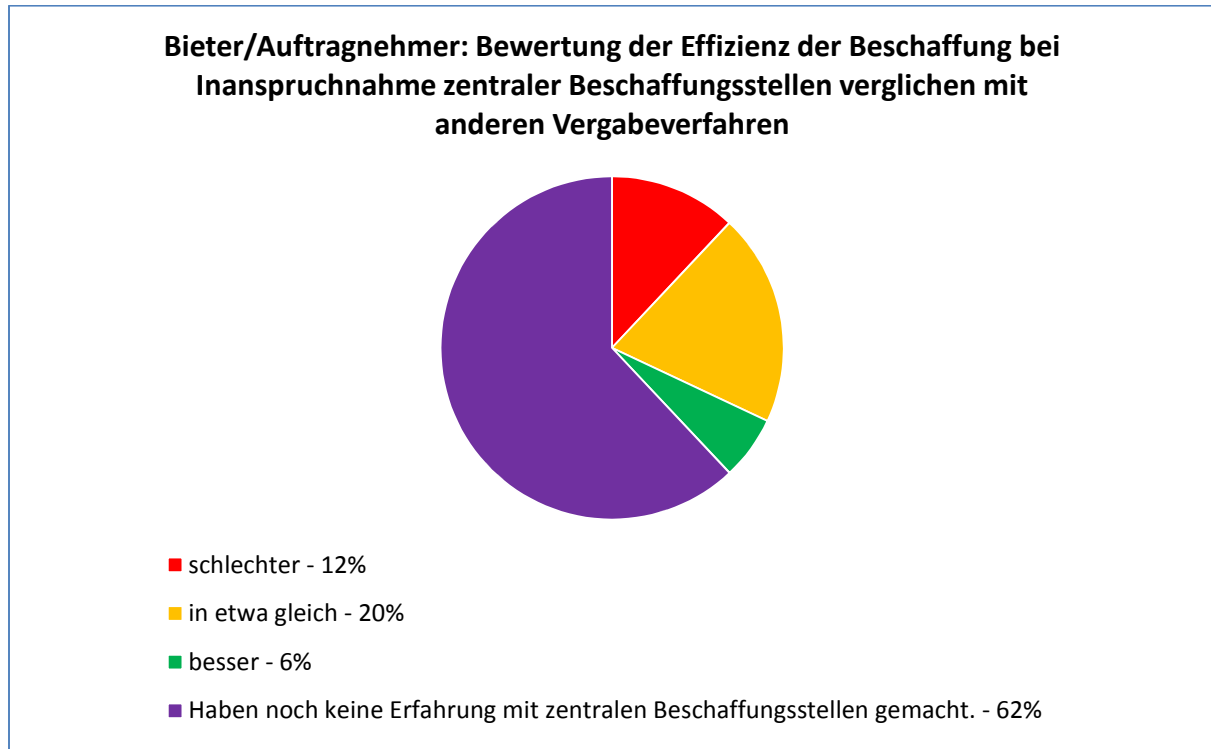
### Einrichtungen des öffentlichen Rechts/ausgegliederter Rechtsträger: Bewertung der Effizienz der Beschaffung bei Inanspruchnahme zentraler Beschaffungsstellen



Das Gros der Auftraggeber sieht demnach keine Effizienzgewinne durch das Heranziehen zentraler Beschaffungsstellen. Infolgedessen führen sie Vergabeverfahren wohl lieber selbst durch und geben diese nicht aus der Hand. Das kann natürlich auch an der großen Zahl der möglichen Direktbeschaffungen gerade bei kleineren Auftraggebern liegen, zumal Direktvergaben der noch einfachere Weg ist. Die verbleibenden Auftraggeber sehen überwiegend eine Effizienzsteigerung.

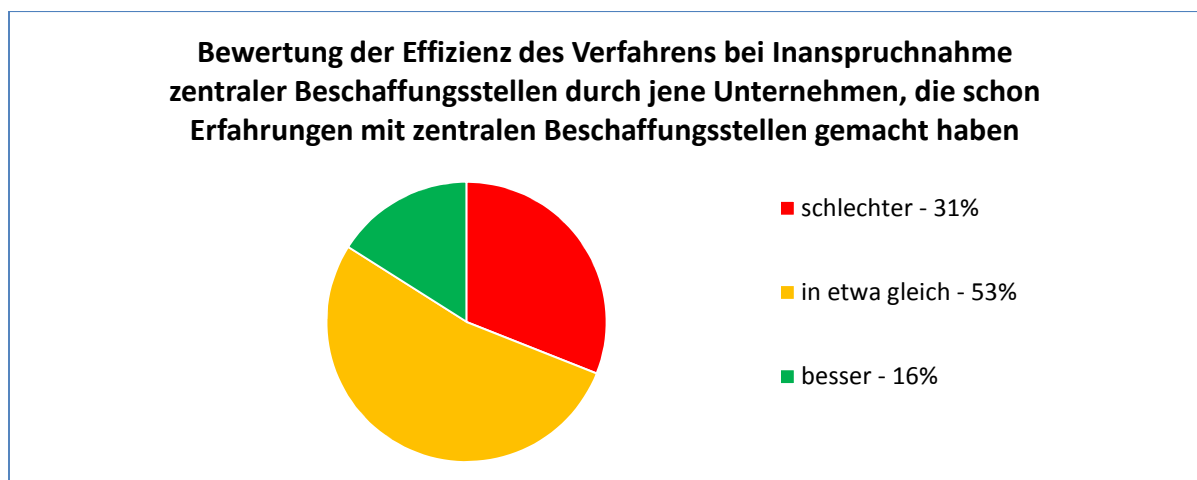
## 2. Bieter-/ Auftragnehmer-Seite

Zu den obigen Ausführungen schließen auch die von Bietern/Auftragnehmern erfolgten Antworten an:



Dass zentrale Beschaffungsstellen nicht regelmäßig, sondern nur fallweise (wohl bei komplexeren Beschaffungen) herangezogen werden, zeigt auch die Tatsache, dass 62% der Unternehmen auf Auftragnehmer-Seite noch keine Erfahrungen mit ebensolchen gemacht haben.

Hinsichtlich der Effizienz zentraler Beschaffungsstellen lässt sich hier ein interessanter Vergleich mit derselben Frage auf Auftraggeber-Seite ziehen. Das Gros der Unternehmen erkennt keine Effizienzsteigerung bei Beschaffungen durch oder über zentrale Beschaffungsstellen. Von der verbleibenden knappen Hälfte der Unternehmen sieht die Mehrheit sogar schlechtere Effizienz. Demgegenüber sieht ein größerer Teil der Auftraggeber sehr wohl eine Effizienzsteigerung. Dieser Unterschied kann vielleicht im Wunsch der jeweiligen Befragten gesehen werden, dass sie aus ihrer Sicht das Maximum aus jedem Vergabeverfahren herausholen:





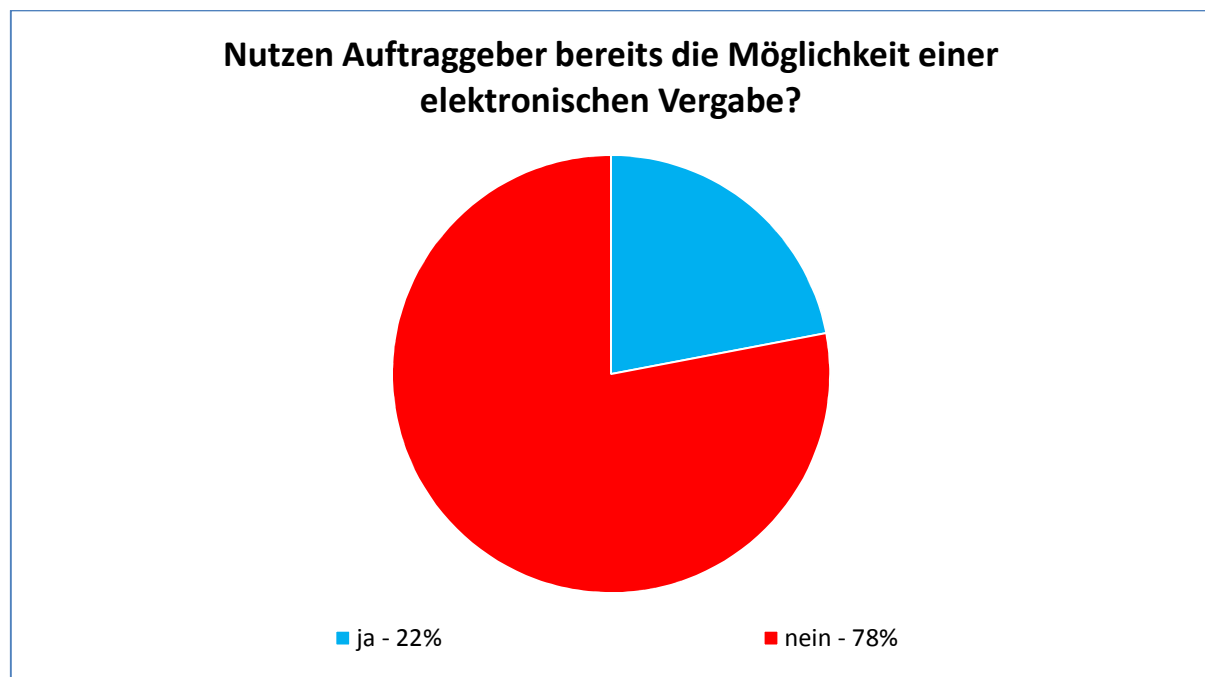
## H. Elektronische Vergabe

### 1. Auftraggeber-Seite

Die elektronische Vergabe spielt, wie die Ergebnisse der Umfrage zeigen, bisher unter allen öffentlichen Auftraggebern eine noch sehr untergeordnete Rolle. Hier gibt es in den kommenden Jahren größeren **Aufholbedarf** auf Seiten der Auftraggeber, da gemäß den im Jahr 2014 neu erlassenen EU-Vergaberichtlinien, die auch in österreichisches Recht umzusetzen sein werden, die Durchführung eines elektronischen Vergabeverfahrens verpflichtend vorgesehen ist. Es zeigt sich sohin, dass man in Österreich vom in der Union gewollten „state of the art“ noch weit entfernt ist.

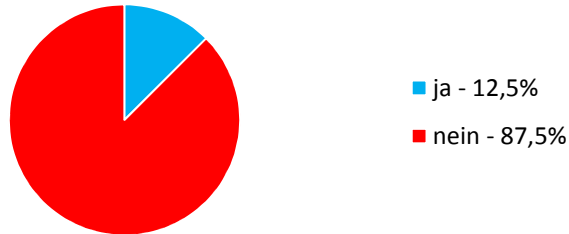
Gleichzeitig lässt sich aus den Antworten ablesen, dass gerade die größeren öffentlichen Auftraggeber elektronische Vergabeverfahren bereits durchführen. Es liegt daher die Vermutung nahe, dass insbesondere die vielen (oft kleineren) Gemeinden nicht mit den komplexen Vorgaben Schritt halten können und so lange wie möglich ihre bisherige Beschaffungspraxis fortführen.

Dies führt zur (provokanten) Frage, ob der (zukünftige) rechtliche Rahmen zur verpflichtenden Durchführung elektronischer Vergabeverfahren nicht überschießend ist. Die nicht nur rechtliche, sondern dann auch technische Betreuung jeglicher Vergabevorgänge könnte gerade kleinere Gebietskörperschaften vor große Probleme stellen. Schließlich ist (wie zuvor bereits aufgezeigt) die Amtsleitung in den meisten Fällen für die Vergabe öffentlicher Aufträge zuständig, ohne dass es eine eigene Abteilung gäbe, die sich den Beschaffungsvorgängen vollumfassend widmen kann. Es spricht deshalb Vieles dafür, dass es in Zukunft vermehrt zu Ausgliederungen des Beschaffungsprozesses, etwa zu zentralen Beschaffungsstellen, kommen wird.

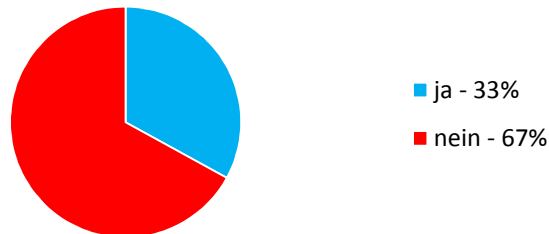


Sodann lässt sich genauer zwischen den verschiedenen Auftraggebern unterscheiden:

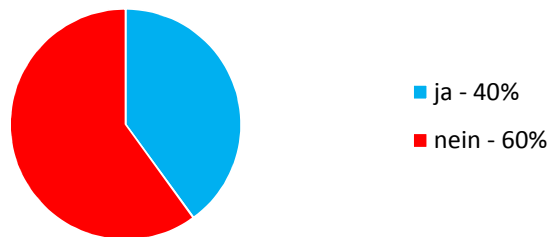
**Nutzen Gemeinden bereits die Möglichkeit einer elektronischen Vergabe?**



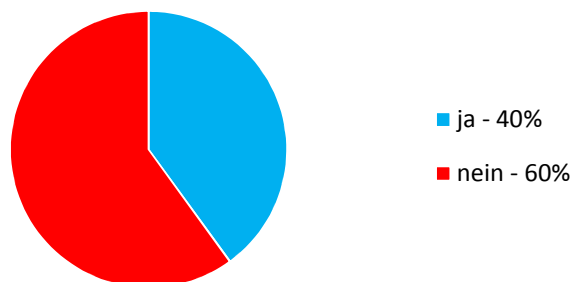
**Nutzen Gemeindeverbände bereits die Möglichkeit einer elektronischen Vergabe?**



**Nutzen Sektorenauftraggeber bereits die Möglichkeit einer elektronischen Vergabe?**

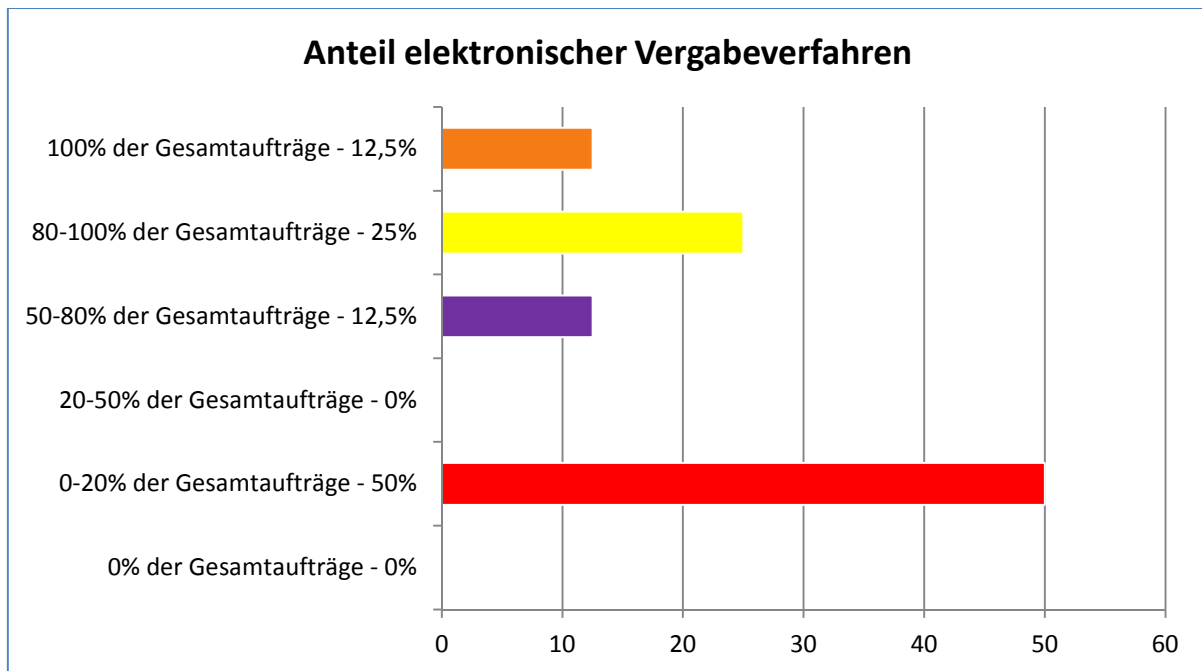


**Nutzen Einrichtungen des öffentlichen Rechts/ausgegliederte Rechtsträger bereits die Möglichkeit einer elektronischen Vergabe?**

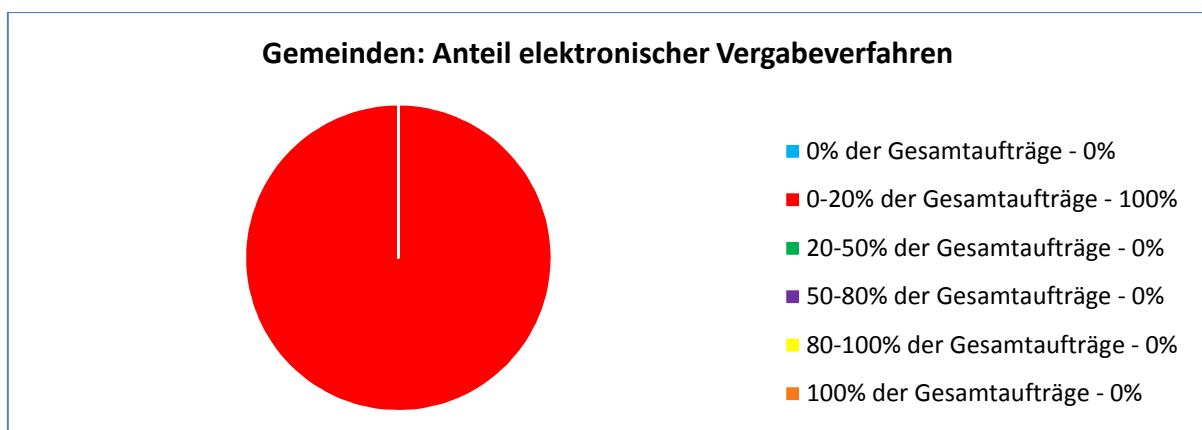


Im Gemeindebereich besteht noch die größte Zurückhaltung gegenüber elektronischen Vergabeverfahren. Interessant ist, dass 67% jener Gemeinden, die bereits elektronische Vergaben durchführen, auf die Frage hinsichtlich der Vor- und Nachteile von e-Vergaben unter den „sonstigen Antwortmöglichkeiten“ angemerkt haben, dass sie „gerade erst begonnen haben“, dieses Verfahren zu nutzen. Es ist also zukünftig eine rasche Steigerung der Zahl der Anwender elektronischer Auftragsvergaben zu vermuten.

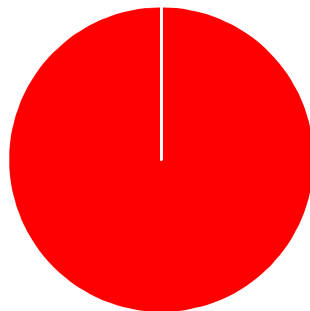
Jene Auftraggeber, die die Möglichkeit der elektronischen Auftragsvergabe bereits nutzen, wurden gefragt, **welchen Prozentsatz** ihrer Aufträge diese **im Rahmen elektronischer Verfahren vergeben**. Dabei zeichnet sich folgendes Bild:



Daran anknüpfend lässt sich hinsichtlich der verschiedenen Auftraggeber unterscheiden:

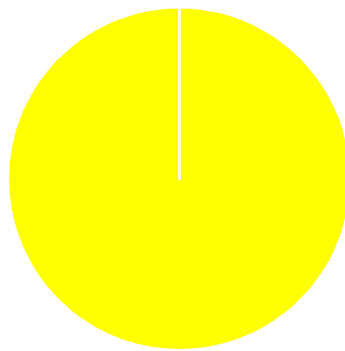


### Gemeindeverbände: Anteil elektronischer Vergabeverfahren



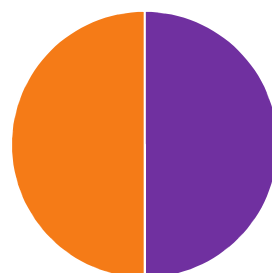
- 0% der Gesamtaufträge - 0%
- 0-20% der Gesamtaufträge - 100%
- 20-50% der Gesamtaufträge - 0%
- 50-80% der Gesamtaufträge - 0%
- 80-100% der Gesamtaufträge - 0%
- 100% der Gesamtaufträge - 0%

### Sektorenauftraggeber: Anteil elektronischer Vergabeverfahren



- 0% der Gesamtaufträge - 0%
- 0-20% der Gesamtaufträge - 0%
- 20-50% der Gesamtaufträge - 0%
- 50-80% der Gesamtaufträge - 0%
- 80-100% der Gesamtaufträge - 100%
- 100% der Gesamtaufträge - 0%

### Einrichtungen des öffentlichen Rechts/ausgegliederte Rechtsträger: Anteil elektronischer Vergabeverfahren

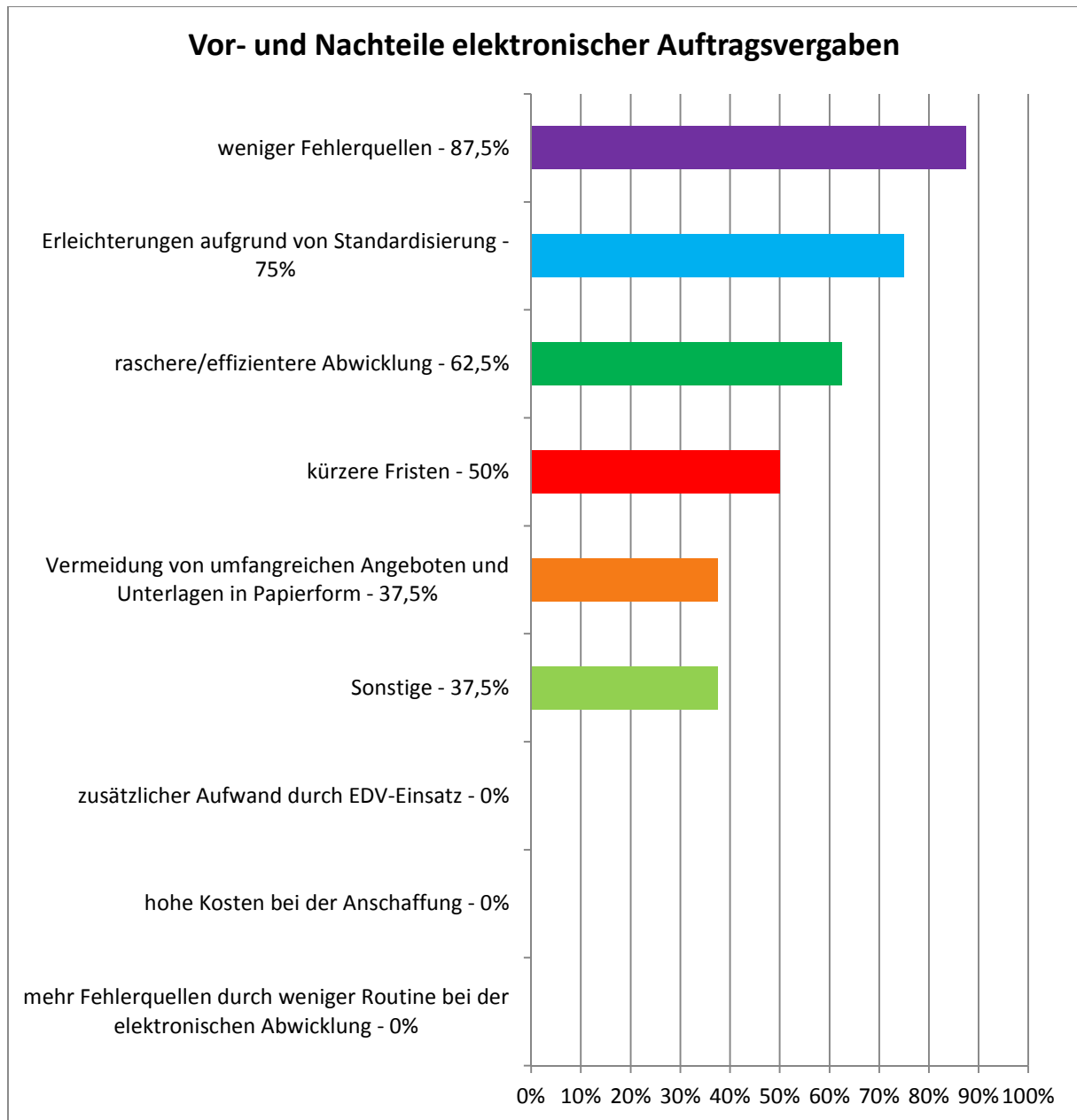


- 0% der Gesamtaufträge - 0%
- 0-20% der Gesamtaufträge - 0%
- 20-50% der Gesamtaufträge - 0%
- 50-80% der Gesamtaufträge - 50%
- 80-100% der Gesamtaufträge - 0%
- 100% der Gesamtaufträge - 50%

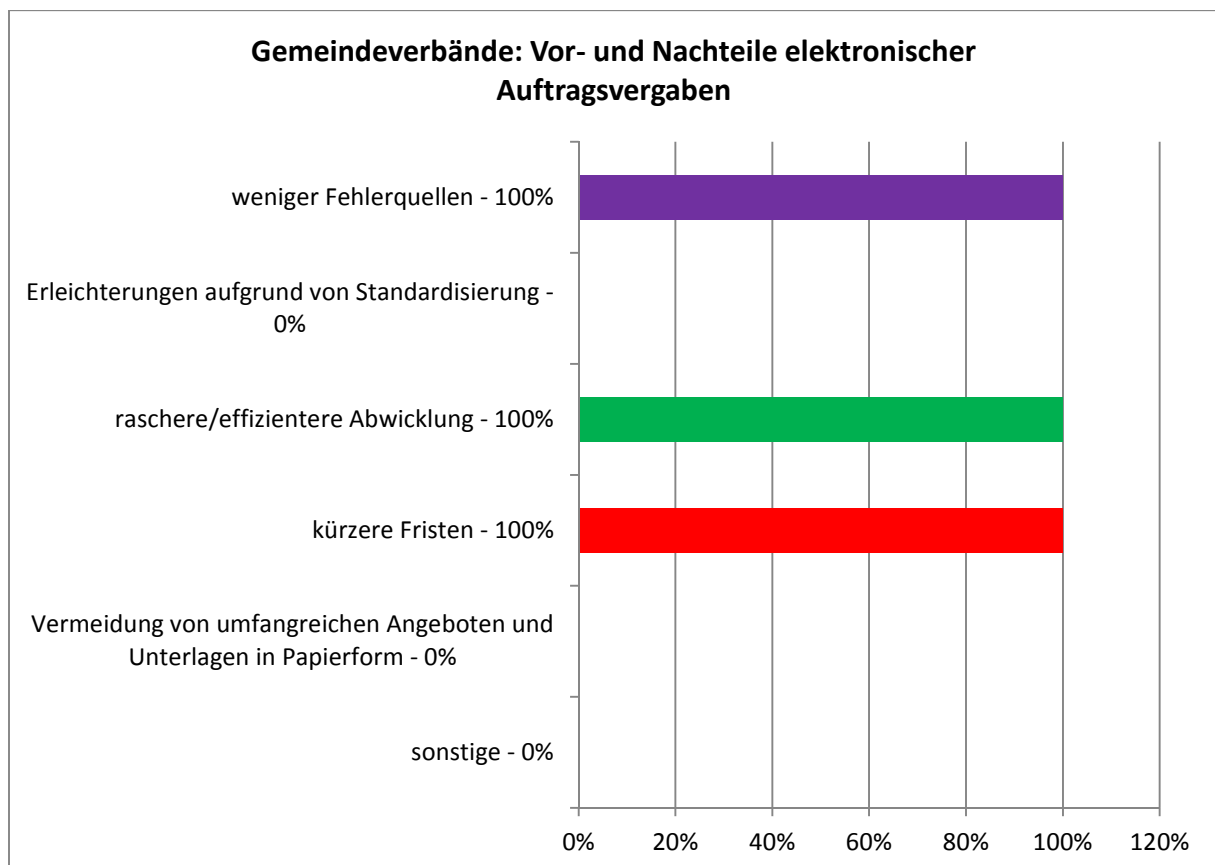
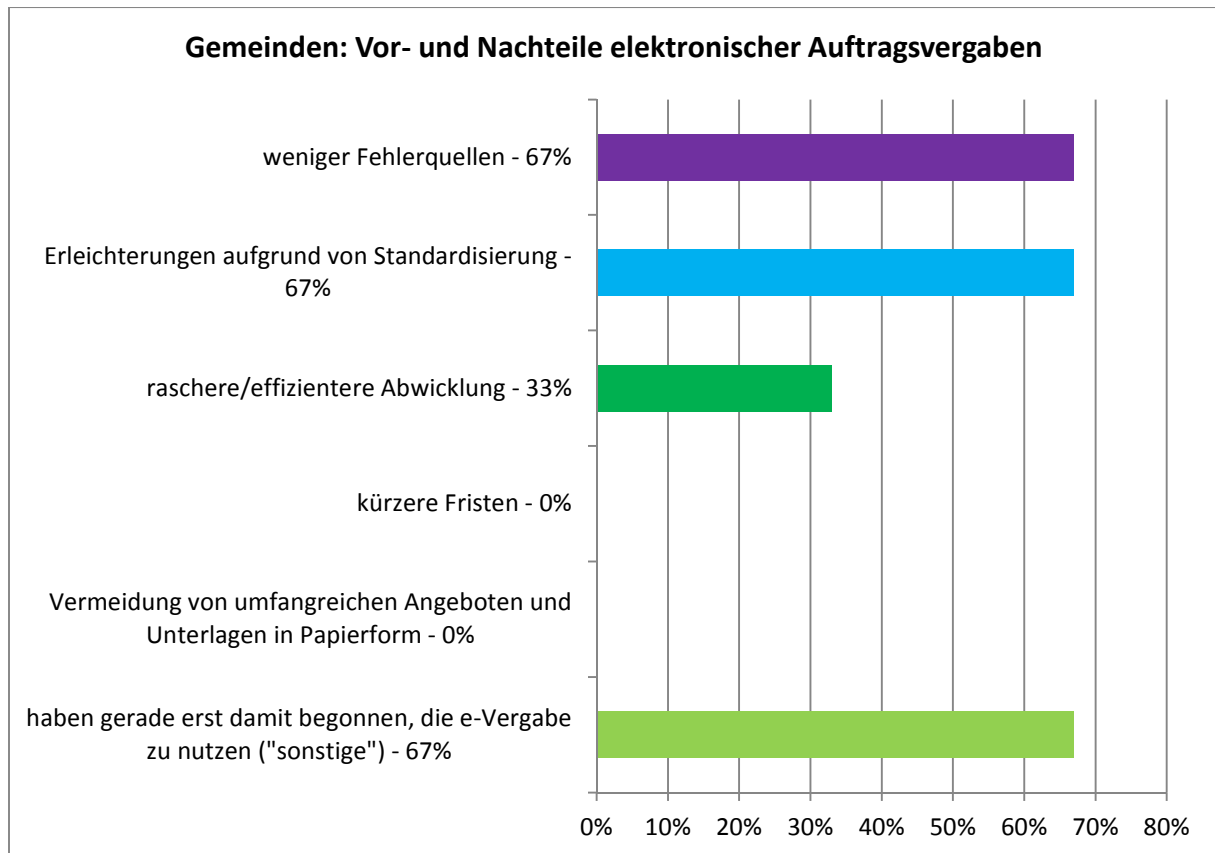
Interessant ist, dass jene Gemeinden und Gemeindeverbände, die bereits elektronische Auftragsvergaben durchführen, einen nur sehr geringen Prozentsatz ihrer Aufträge auf diesem Wege vergeben (0-20%). Das mag auch an der Attraktivität der Alternativen, wie z.B. der Direktvergabe, liegen und fügt sich in das Gesamtbild einer eher konservativen Einstellung bei der Wahl des Vergabeverfahrens. Demgegenüber vergeben Sektorenauftraggeber und Einrichtungen des öffentlichen Rechts, also die im Vergleich großen Auftraggeber, einen sehr hohen Anteil ihrer Aufträge elektronisch.

Erwähnenswert in diesem Kontext ist auch, dass jene Auftraggeber, die **bereits** die Möglichkeit einer elektronischen Auftragsvergabe **nutzen**, gefragt nach den Vor- und Nachteilen, **ausschließlich positive Aspekte und Vorteile** in Zusammenhang mit elektronischen Vergabeverfahren anführen. Demnach

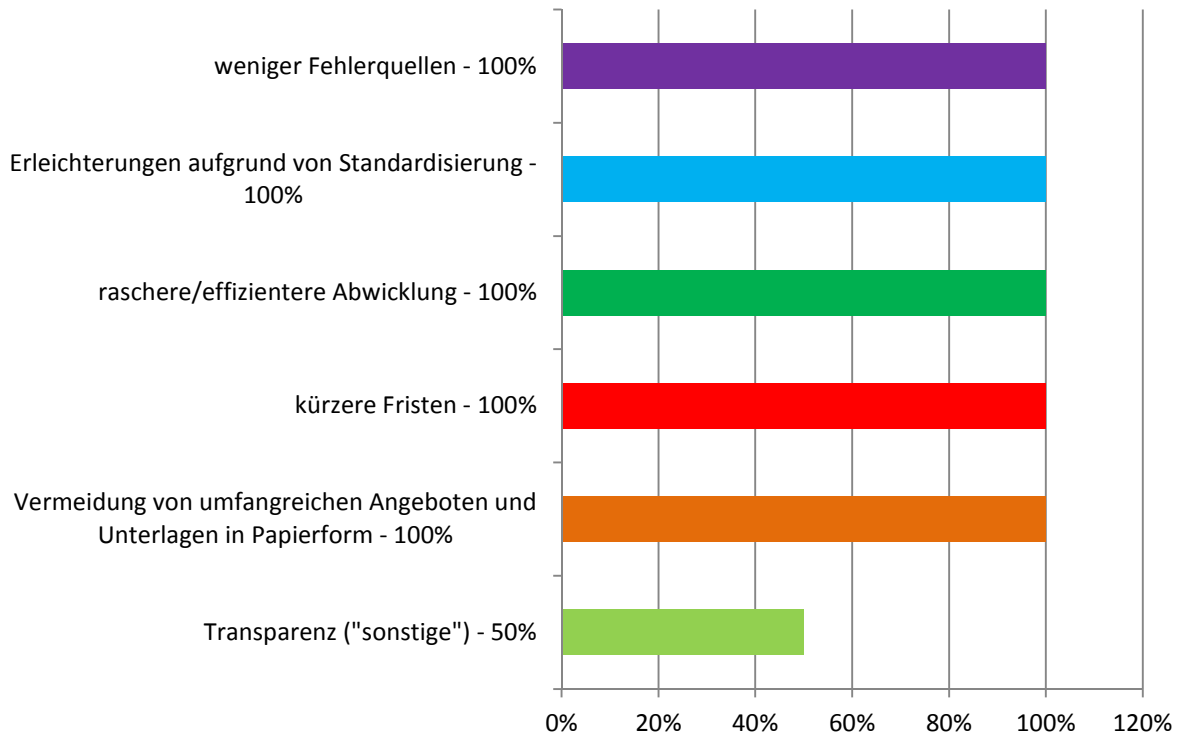
bringt die elektronische Vergabe dort, wo sie bereits genutzt wird, überwiegend Vorteile mit sich. Siehe dazu folgende Übersicht (Mehrfachnennungen waren hier möglich):



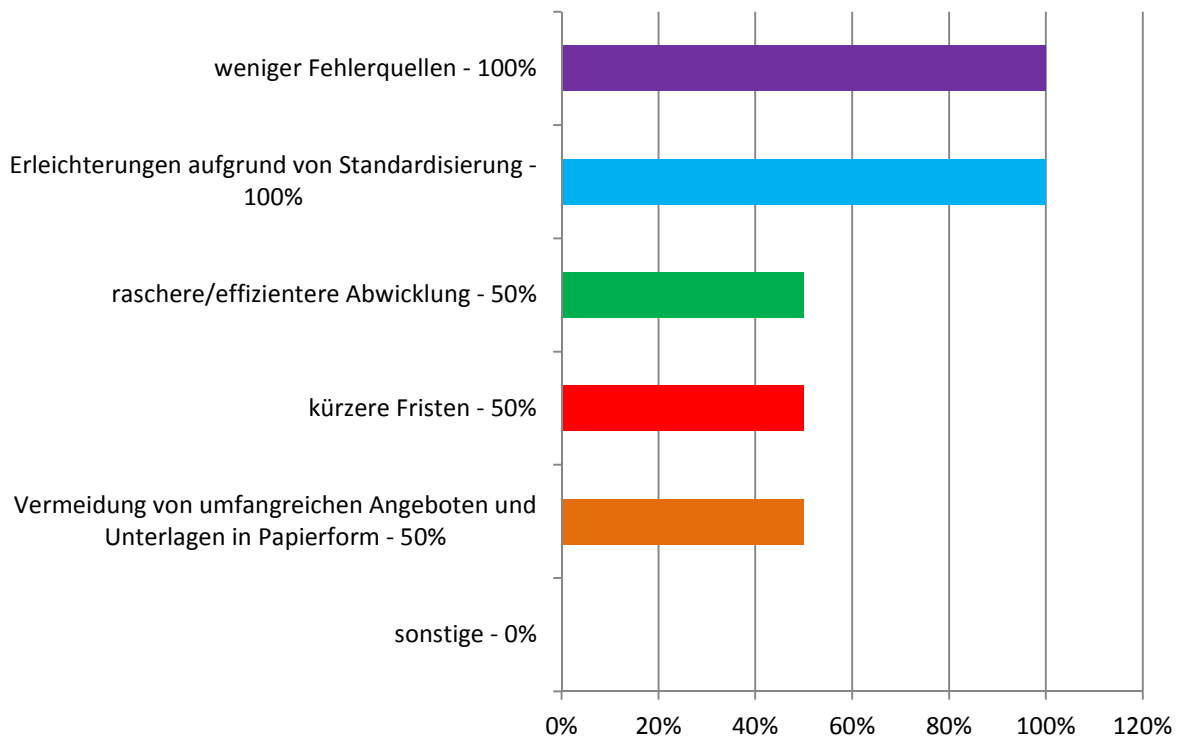
Unterteilt nach den einzelnen Auftraggebern (welche die elektronische Auftragsvergabe bereits nutzen) zeigt sich folgendes Bild:



### Sektorenauftraggeber: Vor- und Nachteile elektronischer Auftragsvergaben

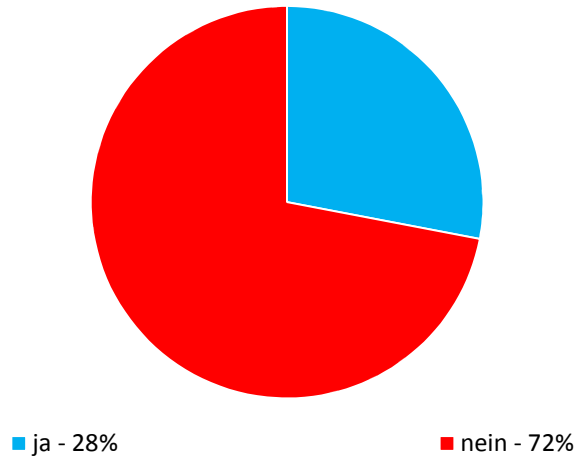


### Einrichtungen des öffentlichen Rechts/ausgegliederte Rechtsträger: Vor- und Nachteile elektronischer Auftragsvergaben



## 2. Bieter-/ Auftragnehmer-Seite

### Haben Bieter/Auftragnehmer bereits Erfahrungen mit elektronischen Auftragsvergaben von öffentlichen Auftraggebern?



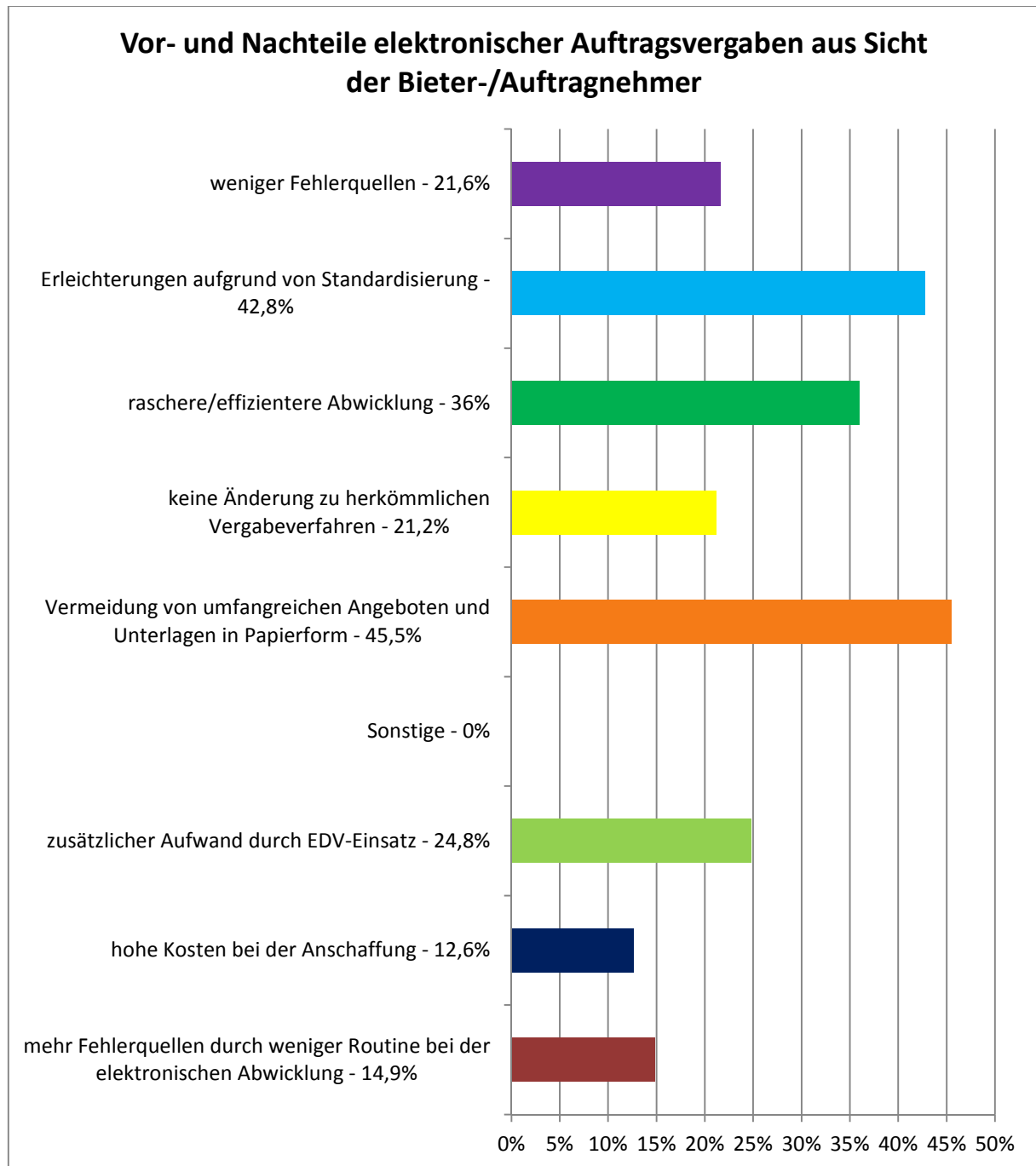
Jene 28%, die zuvor mit „ja“ geantwortet haben, setzen sich folgendermaßen zusammen:

### Struktur jener Unternehmen, die bereits Erfahrungen mit elektronischen Auftragsvergaben von öffentlichen Auftraggebern gemacht haben





Den oben geschilderten Vor- und Nachteilen elektronischer Vergabeverfahren aus der Perspektive der Auftraggeber lässt sich hier noch die Sichtweise der Bieter/Auftragnehmer gegenüberstellen:



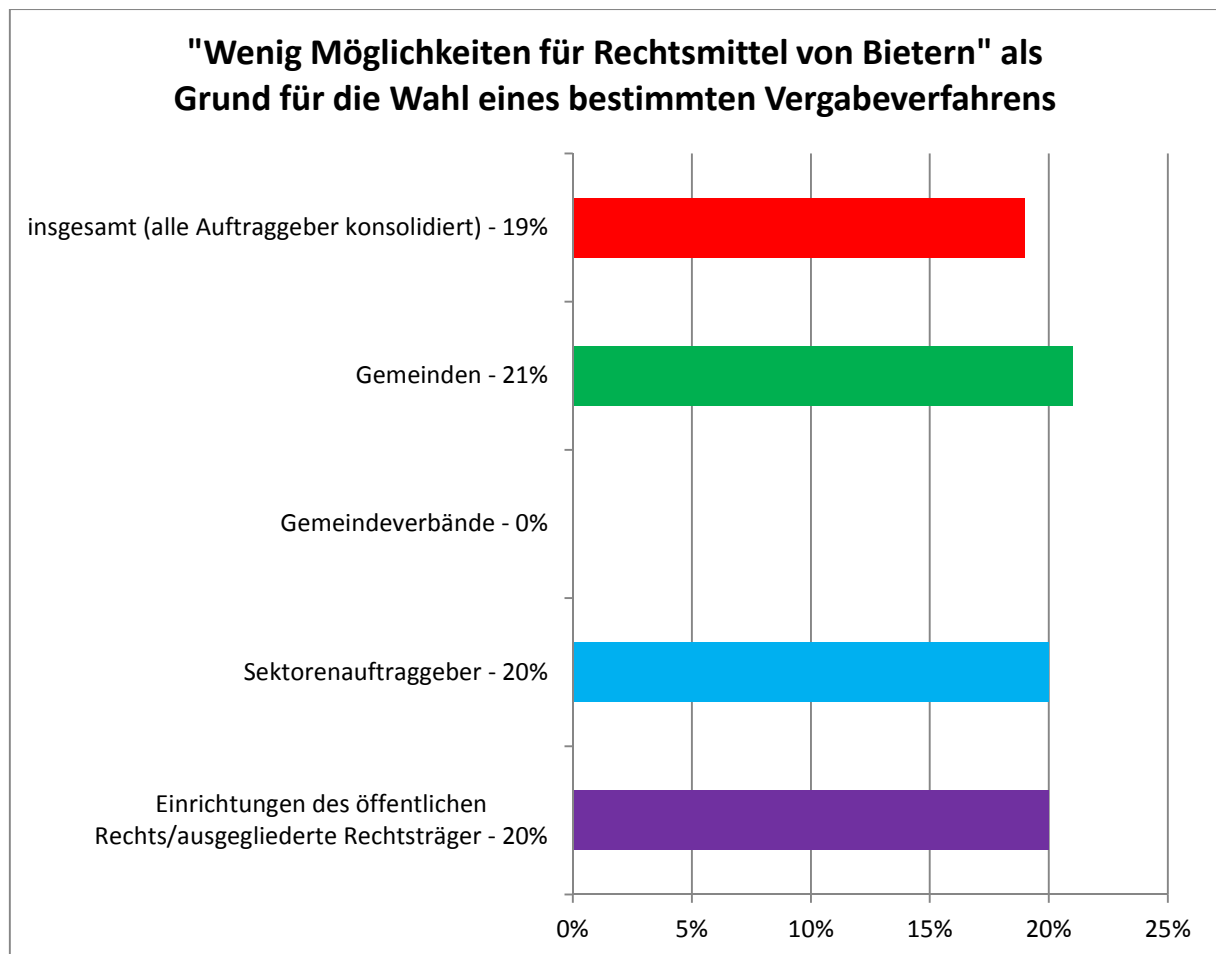
Obwohl auch aus **Unternehmens-Perspektive** die positiven Aspekte bei der elektronischen Vergabe von Aufträgen überwiegen, zeigt sich hier eine – verglichen mit den Antworten auf Auftraggeber-Seite – durchaus mitunter **kritischere Bewertung**.

## V. RECHTSSCHUTZ

### A. Rechtsschutz als Kriterium bei der Wahl des Vergabeverfahrens

Bereits bei der **Wahl des Vergabeverfahrens** kommt der **Frage nach den Rechtsschutzmöglichkeiten von Bietern** für viele Auftraggeber eine nicht ganz untergeordnete Bedeutung zu. So spielt etwa das Kriterium „wenig Möglichkeiten für Rechtsmittel von Bietern“ für fast jeden fünften Auftraggeber eine Rolle für die Wahl eines bestimmten Vergabeverfahrens. Die Gründe dafür mögen mannigfaltig sein, einige liegen freilich auf der Hand: So führen Rechtsmittel in der Regel zu teilweise langen Verzögerungen bei der Realisierung von Vorhaben. Damit einhergehend ergeben sich für öffentliche Auftraggeber in weiterer Konsequenz Mehrkosten.

Die Möglichkeit, im Laufe des Vergabeverfahrens ein Rechtsmittel zu erheben, macht es erforderlich, die damit verbundenen Zeitverzögerungen in den Verfahrensablauf miteinzurechnen. Zwar stellt sich dieses Problem bei einem korrekt durchgeführten Vergabeverfahren gar nicht so eminent, allerdings führt auch die Entscheidung über ein zu Unrecht erhobenes Rechtsmittel zu Verfahrensverzögerungen mit all ihren (negativen) Konsequenzen.



## B. Die Effizienz des vergabespezifischen Rechtsschutz

### 1. Verfahrenszahlen

Generell lässt sich die Effizienz des vergabespezifischen Rechtsschutzes im Sinne der Möglichkeit, Aufträge vor Gericht erstreiten zu können, bereits an den Verfahrenszahlen ablesen. So werden beim **Landesverwaltungsgericht Tirol** (LVwG; früherer Unabhängiger Verwaltungssenat), welches für Vergabenaachprüfungsverfahren bei Auftragsvergaben von Auftraggebern im Bereich des Landes Tirol und der Gemeinden in Tirol zuständig ist, nach eigenen Angaben in den letzten Jahren lediglich zwischen 17 und 21 Fälle pro Jahr anhängig.<sup>37</sup> Der überwiegende Teil davon wird entschieden, zu gütlichen Einigungen kommt es nur in den wenigsten Fällen.

Für Auftragsvergaben im Bundesbereich lassen sich die letzten aktuellen Zahlen des **Bundesvergabeamts** (BVA, nunmehr Bundesverwaltungsgericht BVwG) über Nachprüfungsanträge für das Jahr **2012** finden:<sup>38</sup>

Zwischen 1.1.2012 und 31.12.2012 wurden beim BVA **121 Nachprüfungsanträge** eingebracht. 101 Verfahren davon betrafen den Oberschwellenbereich und 20 Verfahren den Unterschwellenbereich an. Die Erfolgsquote der Anträge war dabei jedoch eher gering: in lediglich 15 Fällen wurde dem Antrag stattgegeben, in 30 Fällen wurde der Antrag abgewiesen und in sieben Fällen wurde der Antrag zurückgewiesen. In 46 Fällen wurde der Antrag zurückgezogen (das BVA weist in diesen Fällen jedoch explizit darauf hin, dass die Zurückziehung vielfach deshalb erfolgte, da der Sachverhalt vom BVA umfassend ermittelt wurde und in Anbetracht einer absehbaren Entscheidung ein Interessensausgleich möglich war bzw. der Antrag von einer Partei zurückgezogen wurde), in fünf Fällen das Verfahren eingestellt und in weiteren zwei Fällen das Verfahren abgetreten. In den übrigen Fällen wurde 2012 noch keine Entscheidung getroffen.

Weiters wurden im Jahr 2012 **104 Anträge** auf Erlassung einer **einstweiligen Verfügung** gestellt, von denen immerhin 86 Anträgen stattgegeben wurde. zwei Anträge auf Erlassung einer einstweiligen Verfügung wurden zurückgewiesen, sechs abgewiesen, neun wurden zurückgezogen und in einem Fall wurde das Verfahren eingestellt.

Im Jahr 2012 wurden außerdem **neun Feststellungsanträge** eingebracht. Zwei von diesen wurde stattgegeben, zwei abgewiesen, zwei zurückgewiesen und in drei Fällen wurde der Antrag zurückgezogen.

Die im Jahr 2012 beim BVA eingebrachten **Nachprüfungs- und Feststellungsanträge** betrafen insgesamt ein **Auftragsvolumen von 1,1 Milliarden Euro** – auch diese Zahl ist geeignet, die Bedeutung des Vergaberechts zu unterstreichen.

---

<sup>37</sup> Hinsichtlich der Verfahrenszahlen in Kärnten und im Burgenland vgl. Anhang III; aus den anderen Bundesländern kamen keine Rückmeldungen auf unser Ersuchen um Bekanntgabe der Verfahrenszahlen.

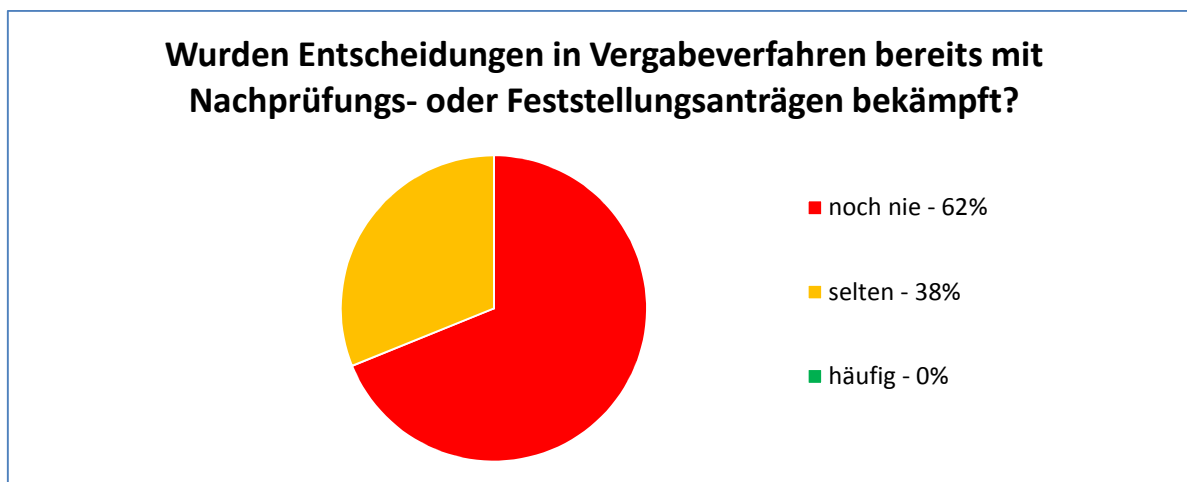
<sup>38</sup> Zu den folgenden Zahlen vgl. den Tätigkeitsbericht des BVA für das Jahr 2012, III-417 der Beilagen XXIV. GP. Darin findet sich auch ein Überblick über die Tätigkeit des BVA während der vorangegangenen 10 Jahre.

Zudem wurden im Jahr 2012 zwei Beschwerden beim Verfassungsgerichtshof (VfGH) sowie 18 Beschwerden beim Verwaltungsgerichtshof (VwGH) eingebracht. Vorabentscheidungsersuchen an den Europäischen Gerichtshof (EuGH) wurden vom BVA im Jahr 2012 nicht gestellt.

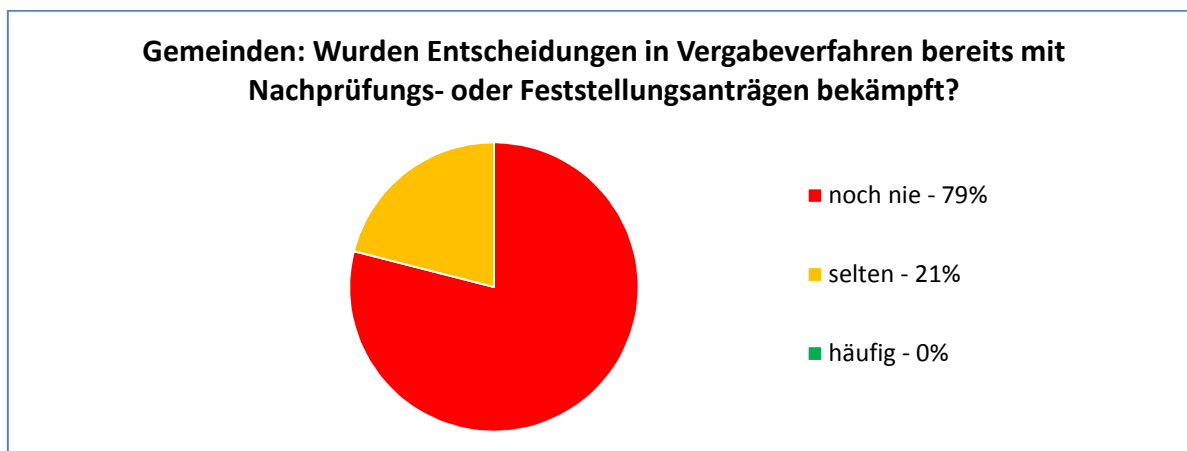
Diese vergleichsweise niedrigen Zahlen von Rechtsschutzverfahren im Vergabebereich vermögen die mitunter mangelnde Attraktivität und Effizienz des vergabespezifischen Rechtsschutzes aufzuzeigen. Zu diesem Bild passt auch die Feststellung des am LVwG Tirol zuständigen Richters Dr. Rosenkranz, dass durchaus häufiger Rechtsmittel erhoben werden könnten und sollten, die dann gute Erfolgsaussichten hätten. Vielfach würden dabei freilich (insbesondere bei rechtlich nicht vertretenen Bietern/Auftragnehmern) die rechtlich kurzen Fristen übersehen, sodass Präklusionsfolgen eintreten.

Die Antworten von Auftraggebern und Bietern/Auftragnehmern illustrieren die Attraktivität des vergabespezifischen Rechtsschutzes.

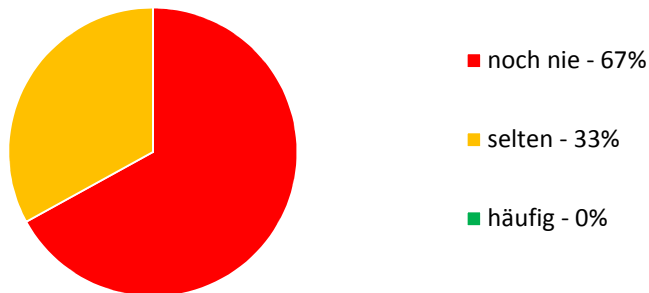
## 2. Auftraggeber-Seite



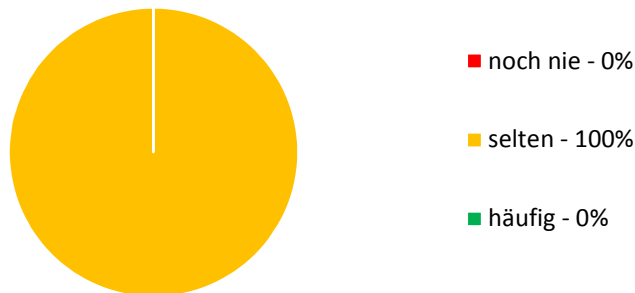
In der Folge lässt sich zwischen den verschiedenen Auftraggebern differenzieren:



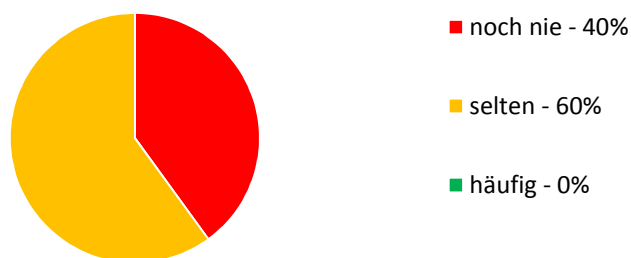
**Gemeindeverbände: Wurden Entscheidungen in Vergabeverfahren bereits mit Nachprüfungs- oder Feststellungsanträgen bekämpft?**



**Sektorenauftraggeber: Wurden Entscheidungen in Vergabeverfahren bereits mit Nachprüfungs- oder Feststellungsanträgen bekämpft?**

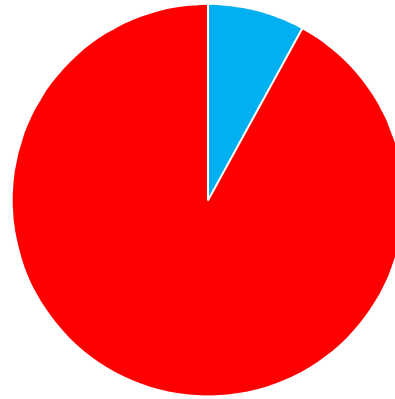


**Einrichtungen des öffentlichen Rechts/ausgegliederte Rechtsträger: Wurden Entscheidungen in Vergabeverfahren bereits mit Nachprüfungs- oder Feststellungsanträgen bekämpft?**



### 3. Bieter-/Auftragnehmer-Seite

#### Haben Bieter/Auftragnehmer bereits einen Nachprüfungs-/Feststellungsantrag gegen öffentliche Auftraggeber an die Vergabekontrollbehörden gestellt?

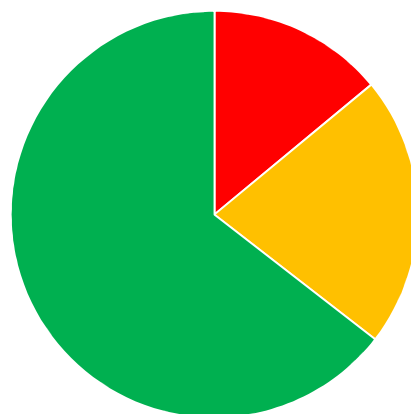


■ ja - 8%

■ nein - 92%

Jene 8% der Unternehmen, die bereits einmal einen Nachprüfungs- oder Feststellungsantrag gegen öffentliche Auftraggeber bei Vergabekontrollbehörden erhoben haben, setzen sich wie folgt zusammen:

#### Struktur jener Unternehmen, die schon einmal einen Nachprüfungs- oder Feststellungsantrag erhoben haben



■ Kleinstunternehmen - 14%

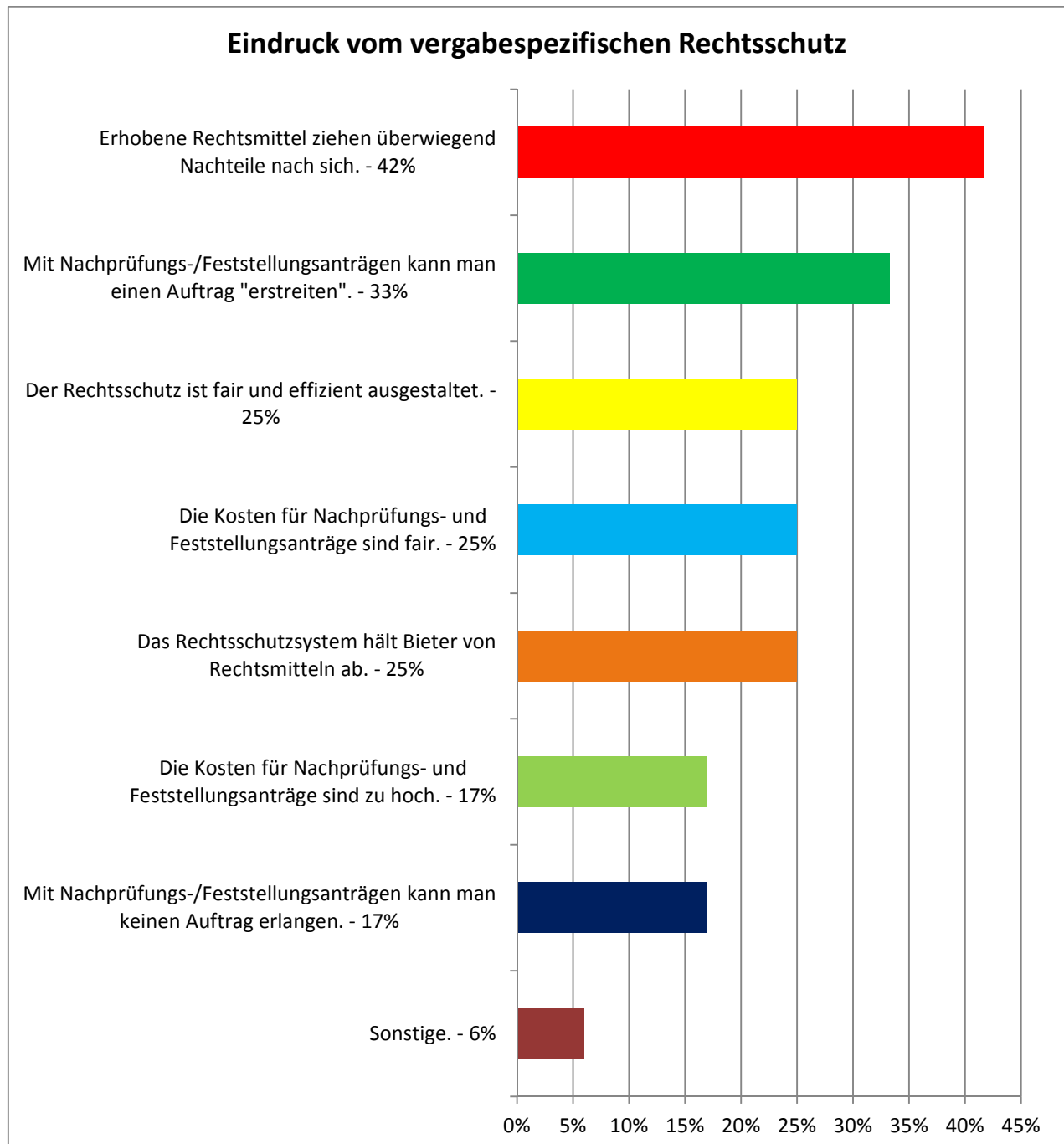
■ Kleinunternehmen - 21,5%

■ mittlere und große Unternehmen - 64,5%

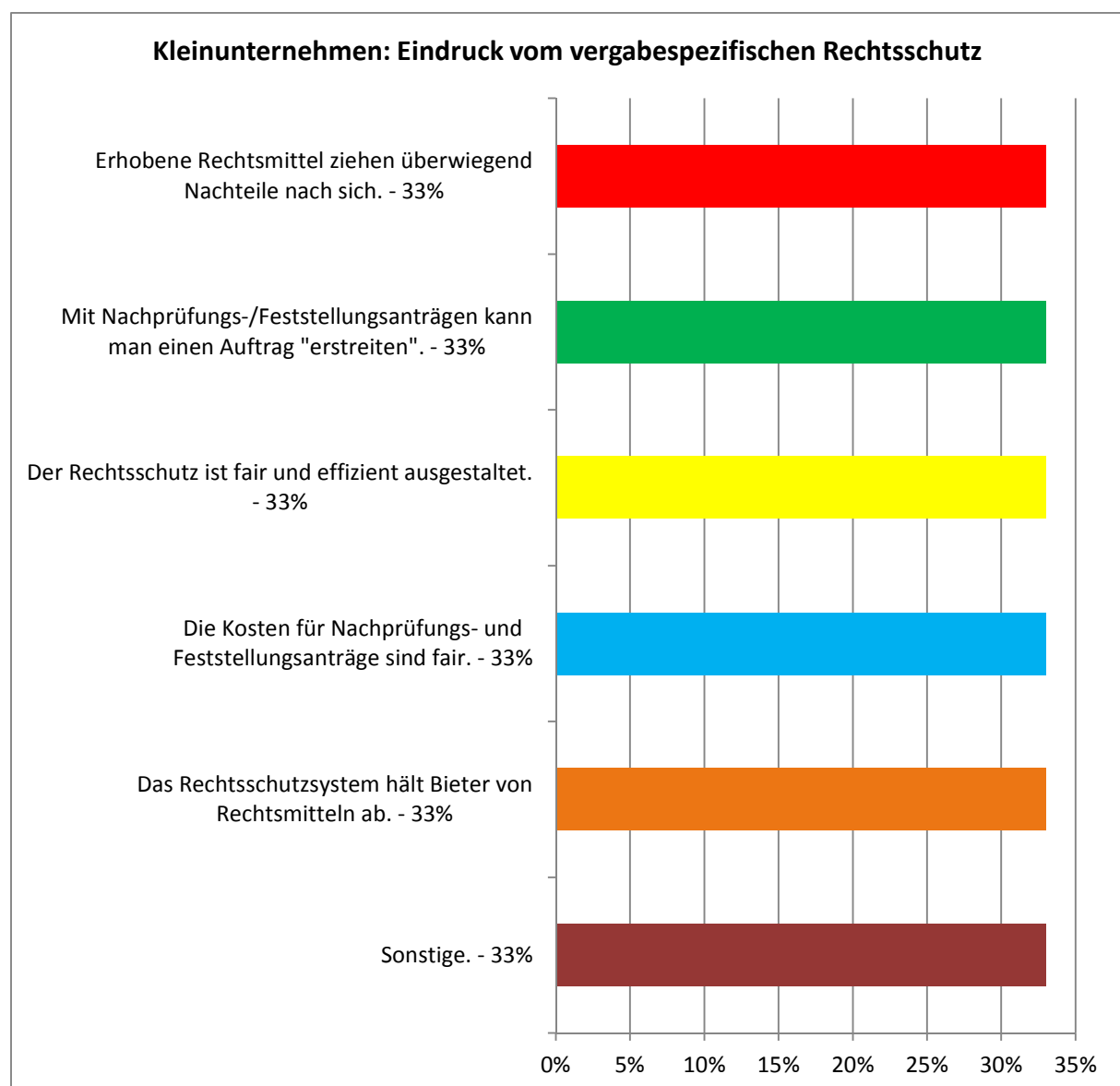
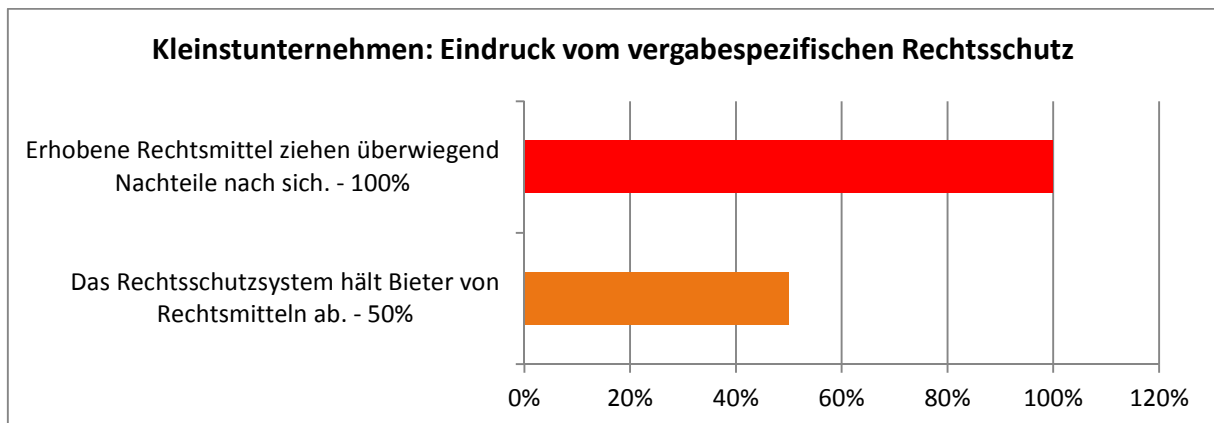
Hier zeichnet sich der Trend ab: Je größer ein Unternehmen ist, desto eher erhebt es Rechtsmittel gegen Entscheidungen von öffentlichen Auftraggebern in Vergabeverfahren. Das mag unter anderem auch mit den finanziellen Möglichkeiten, sich auf längere Verfahren einzulassen, oder mit der Gewissheit, auf das Wohlwollen des betroffenen Auftraggebers nicht angewiesen zu sein, zusammenhängen.

## C. Eindruck vom vergabespezifischen Rechtsschutz

Jene Bieter/Auftragnehmer, die bereits einmal ein Rechtsmittel im Rahmen eines Vergabeverfahrens erhoben haben, wurden nach ihrem Eindruck vom vergabespezifischen Rechtsschutz gefragt. Mehrfachantworten waren hier möglich:

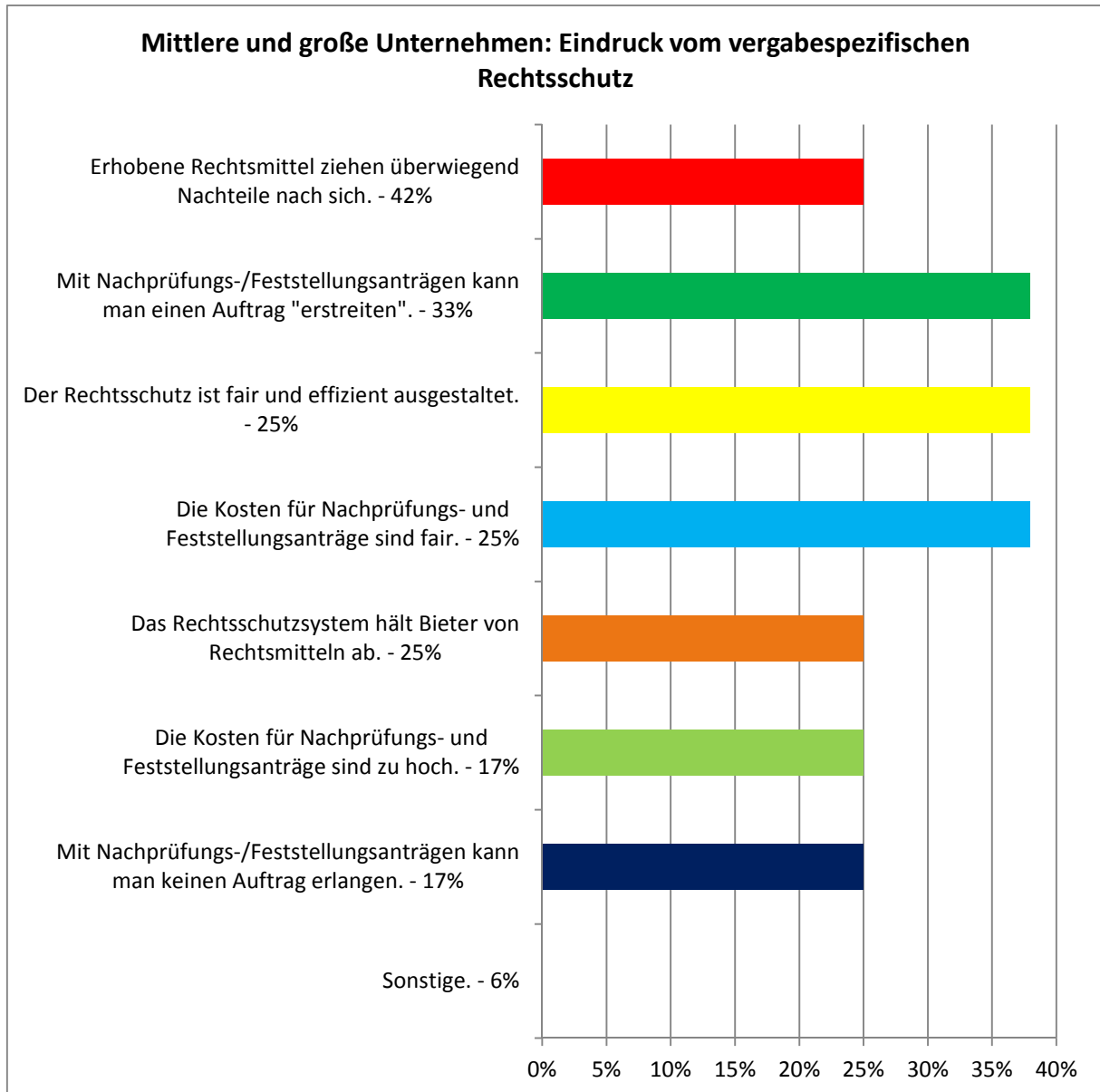


In weiterer Folge lässt sich nach den verschiedenen Unternehmensgrößen genauer unterscheiden:



Unter den sonstigen Antworten wurde z.B. die Befürchtung geäußert, man könne zwar einmal ein Verfahren gewinnen, würde dann aber auf einer Art „bad list“ stehen und bei weiteren Verfahren nicht mehr berücksichtigt werden.



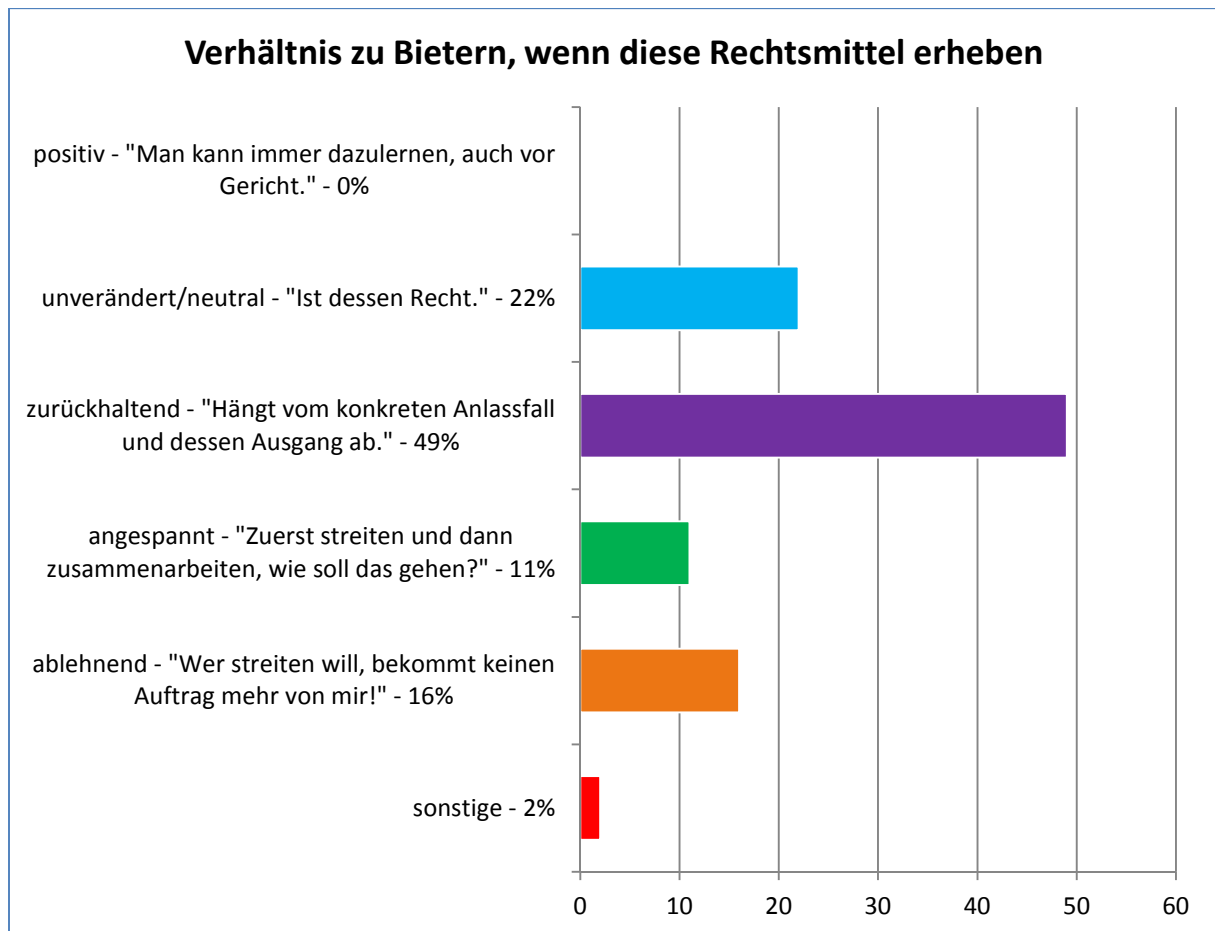


Aus diesen Antworten lässt sich deutlich schließen: Je größer ein Unternehmen, desto größer ist offensichtlich das Vertrauen in den Rechtsschutz und desto eher geht man davon aus, dass dieser fair ausgestaltet ist, sich damit etwas gewinnen lässt und sich keine Nachteile ergeben. Dieses Bild passt auch zur „Rechtsmittelfreudigkeit“ der mittleren und großen Unternehmen.

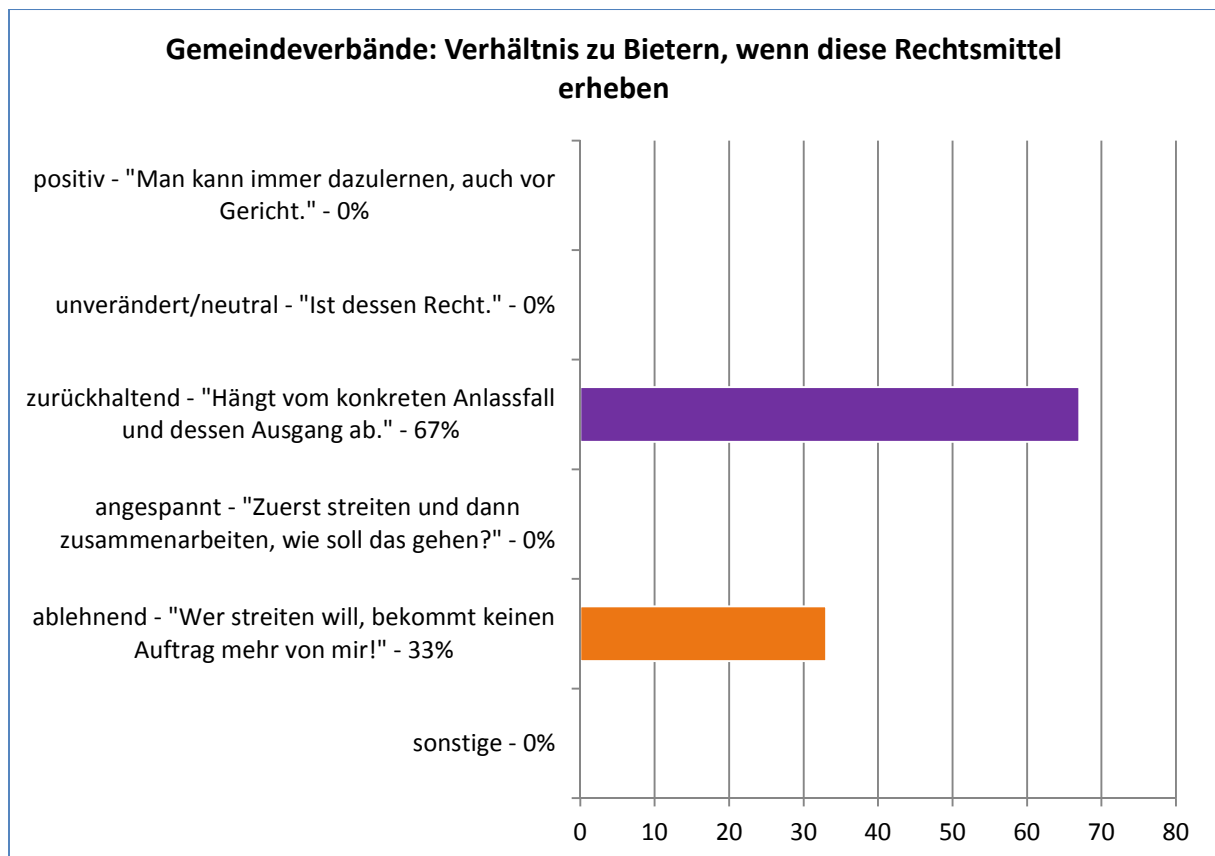
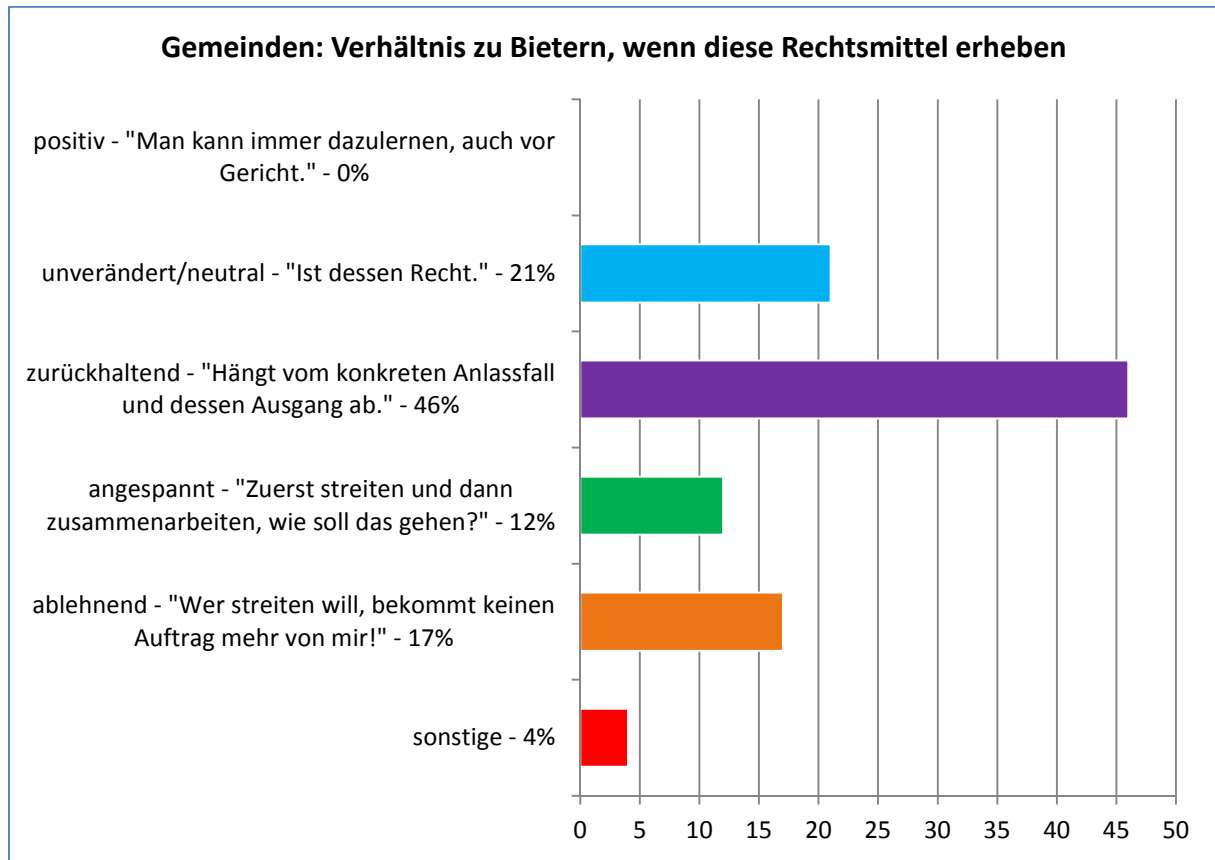
## D. Der Umgang mit Rechtsmitteln (auf Auftraggeber-Seite)

### 1. „Extern“

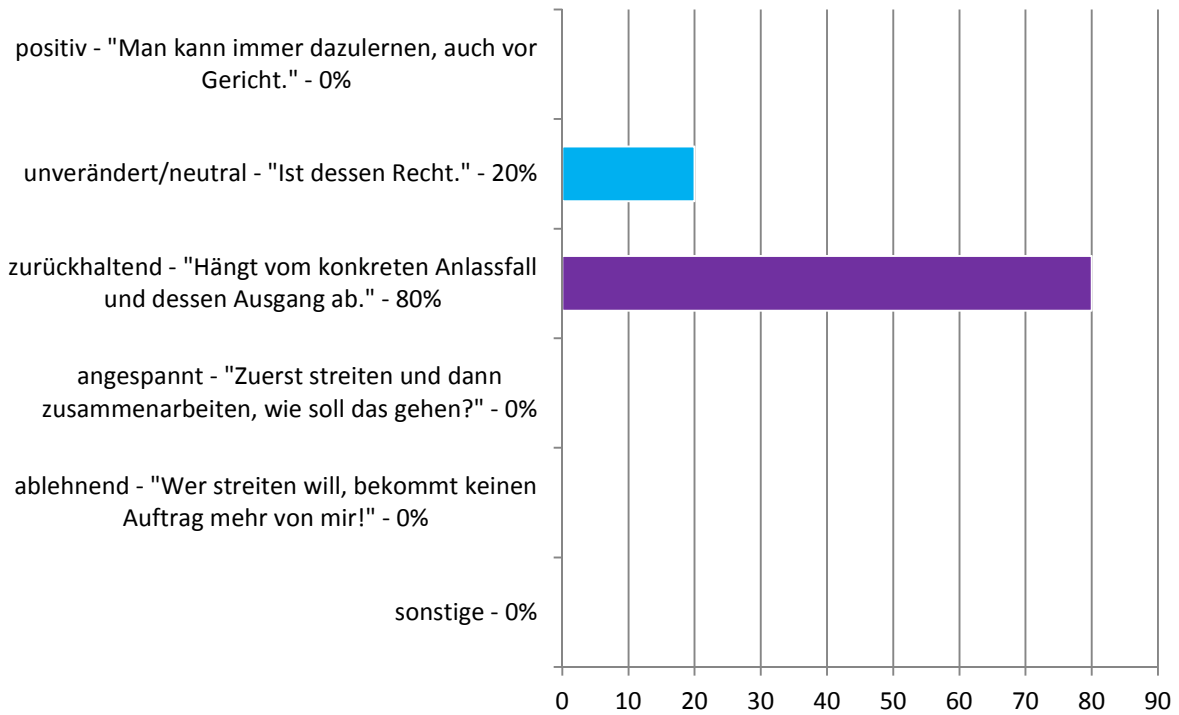
In diesem Abschnitt wird die Frage beantwortet, wie sich das Verhältnis zu einem Bieter entwickelt, sollte dieser Rechtsschutz vor den Vergabekontrollbehörden suchen.



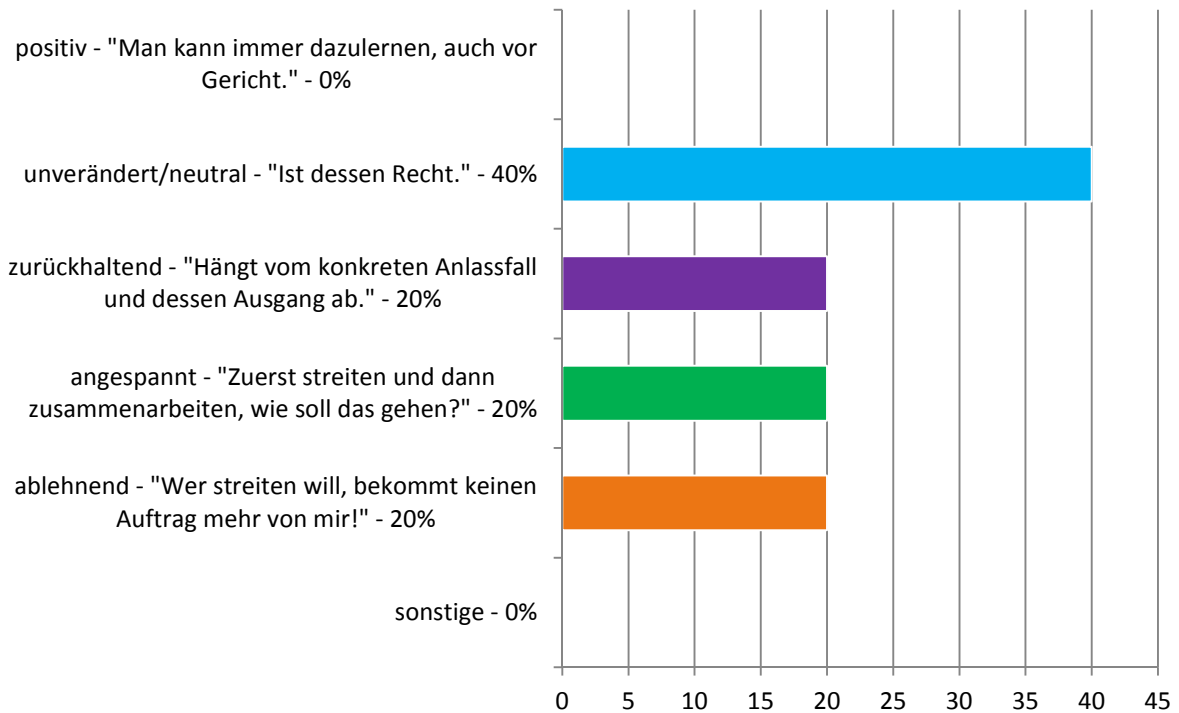
Weiters lässt sich zwischen den Auftraggebern unterscheiden:



### Sektorenauftraggeber: Verhältnis zu Bietern, wenn diese Rechtsmittel erheben

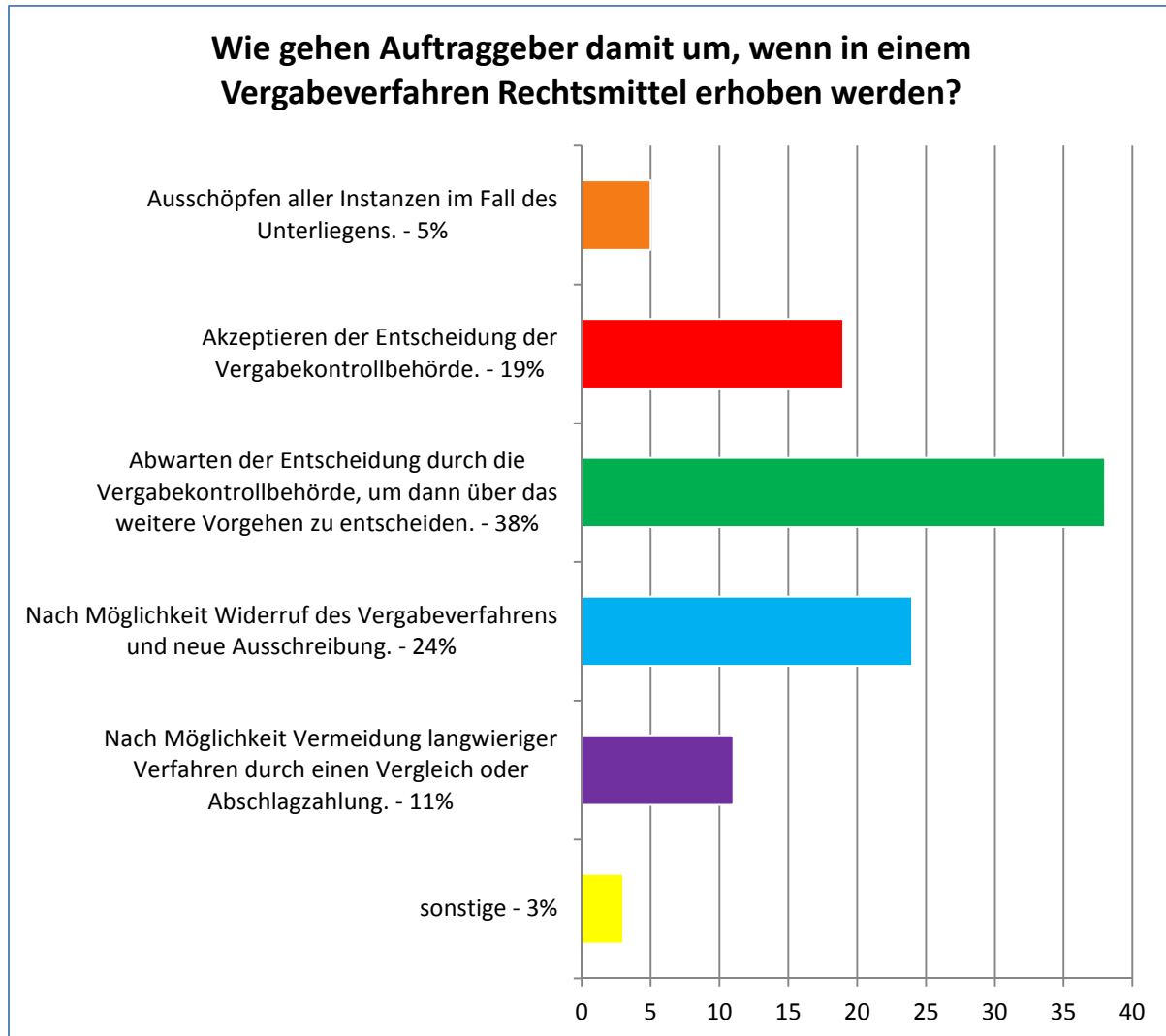


### Einrichtungen des öffentlichen Rechts/ausgegliederte Rechtsträger: Verhältnis zu Bietern, wenn diese Rechtsmittel erheben

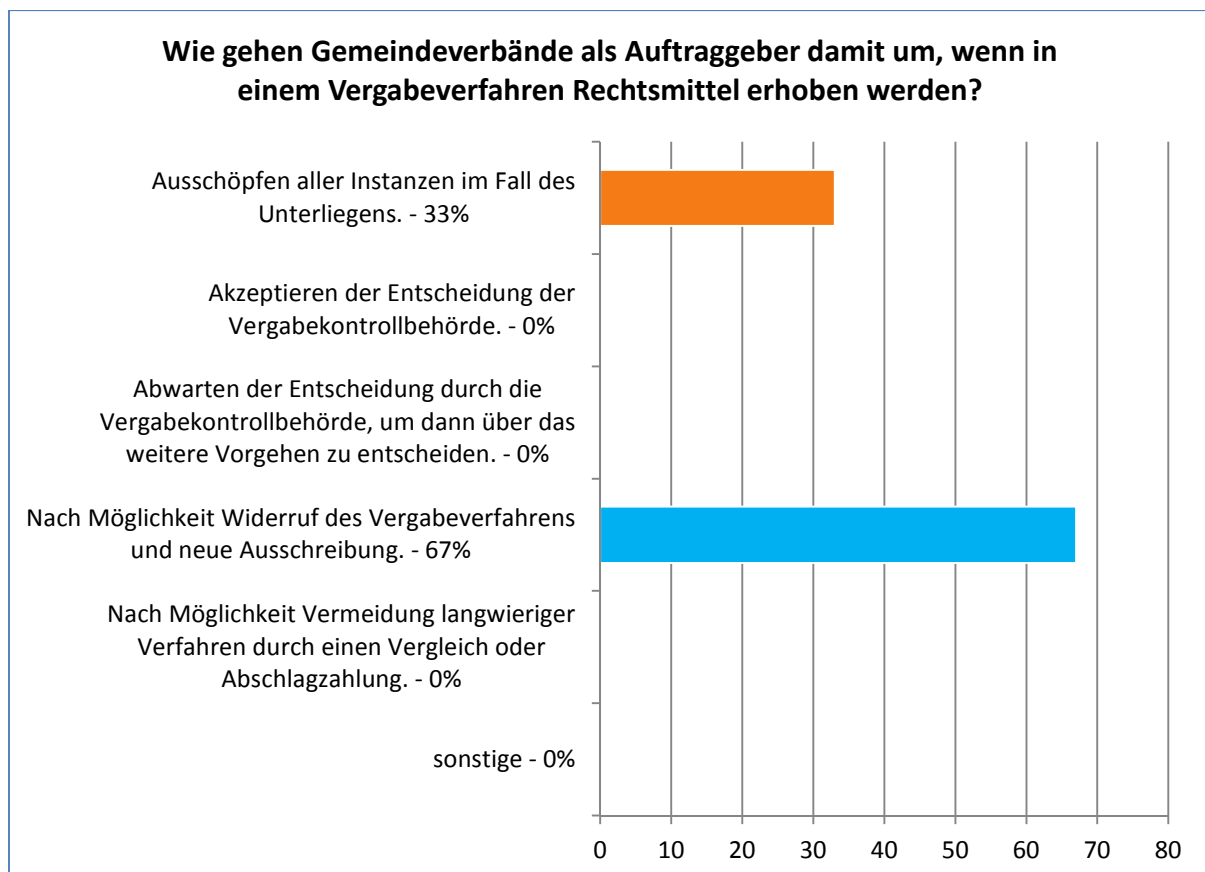
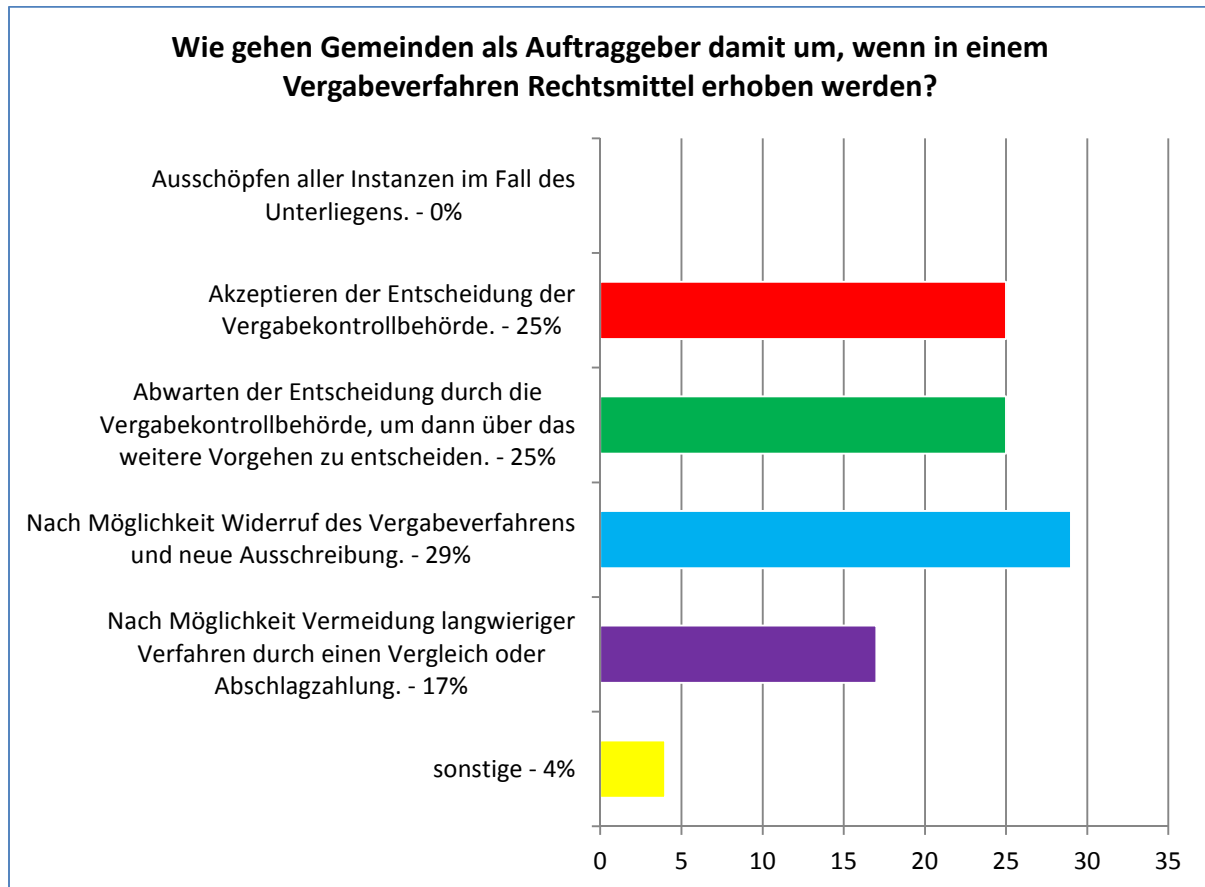


## 2. „Intern“

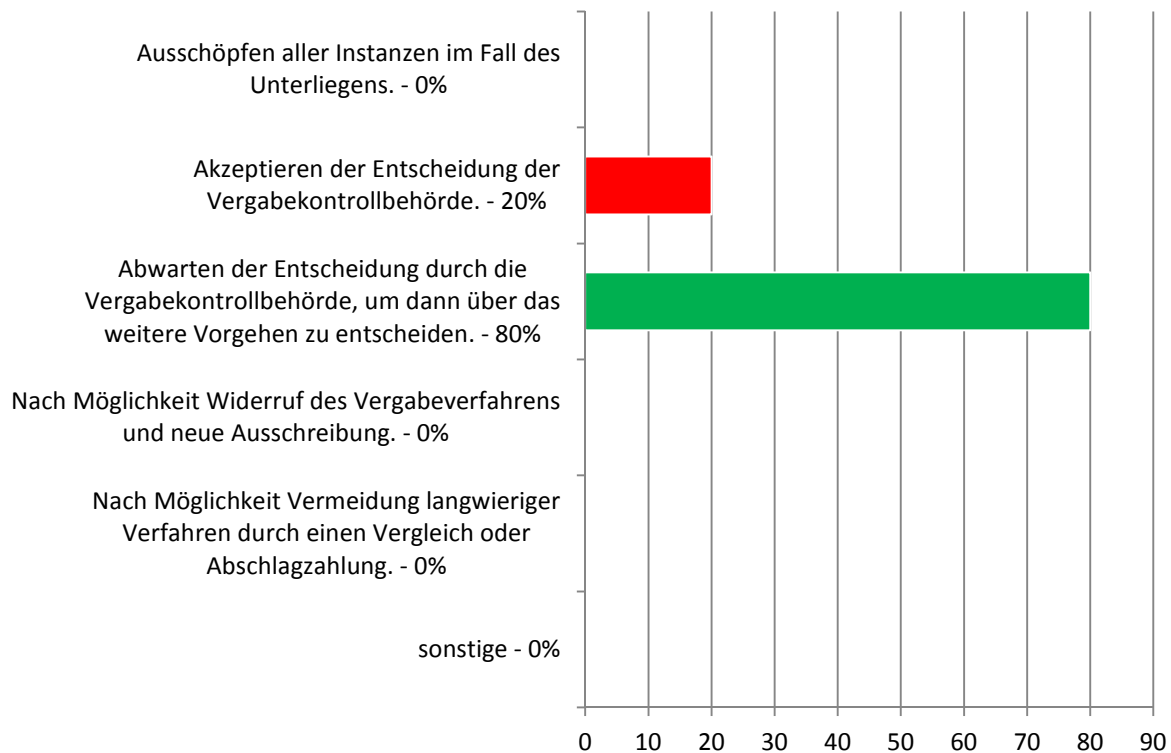
Die folgenden Ausführungen zeigen, wie Auftraggeber mit Rechtsmitteln umgehen, die in Vergabeverfahren erhoben werden:



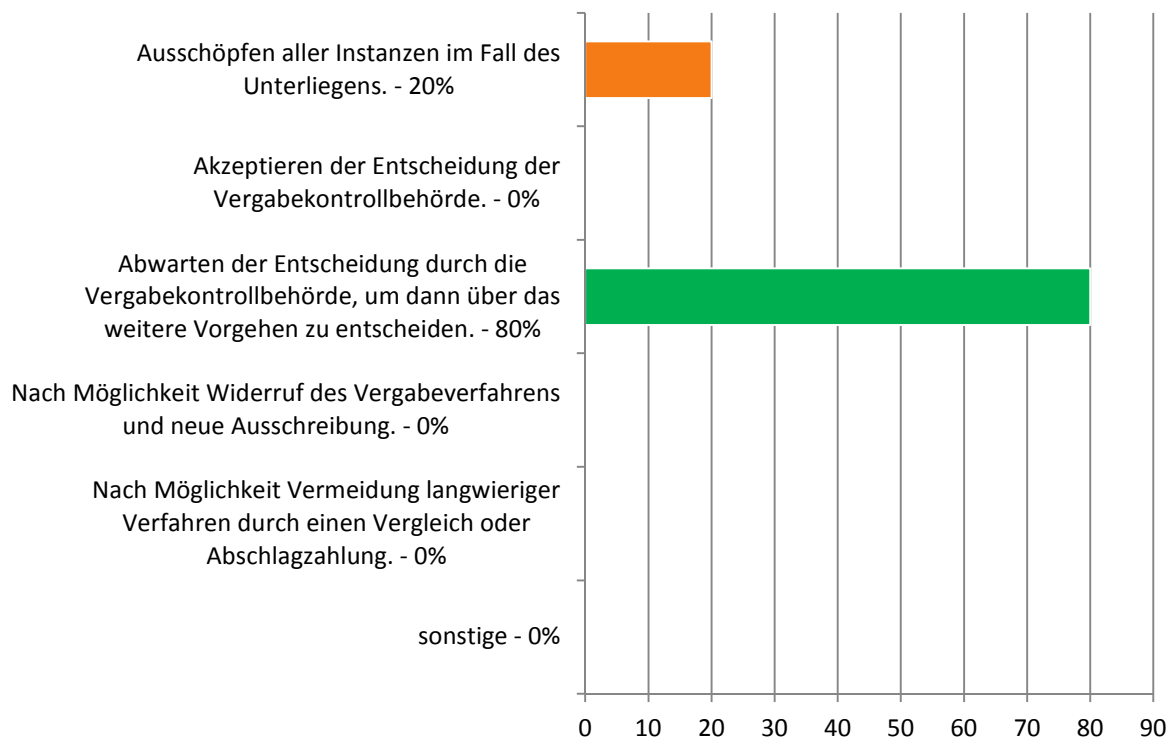
Dabei lässt sich wiederum nach den verschiedenen Auftraggebern differenzieren:



### Wie gehen Sektorenauftraggeber damit um, wenn in einem Vergabeverfahren Rechtsmittel erhoben werden?

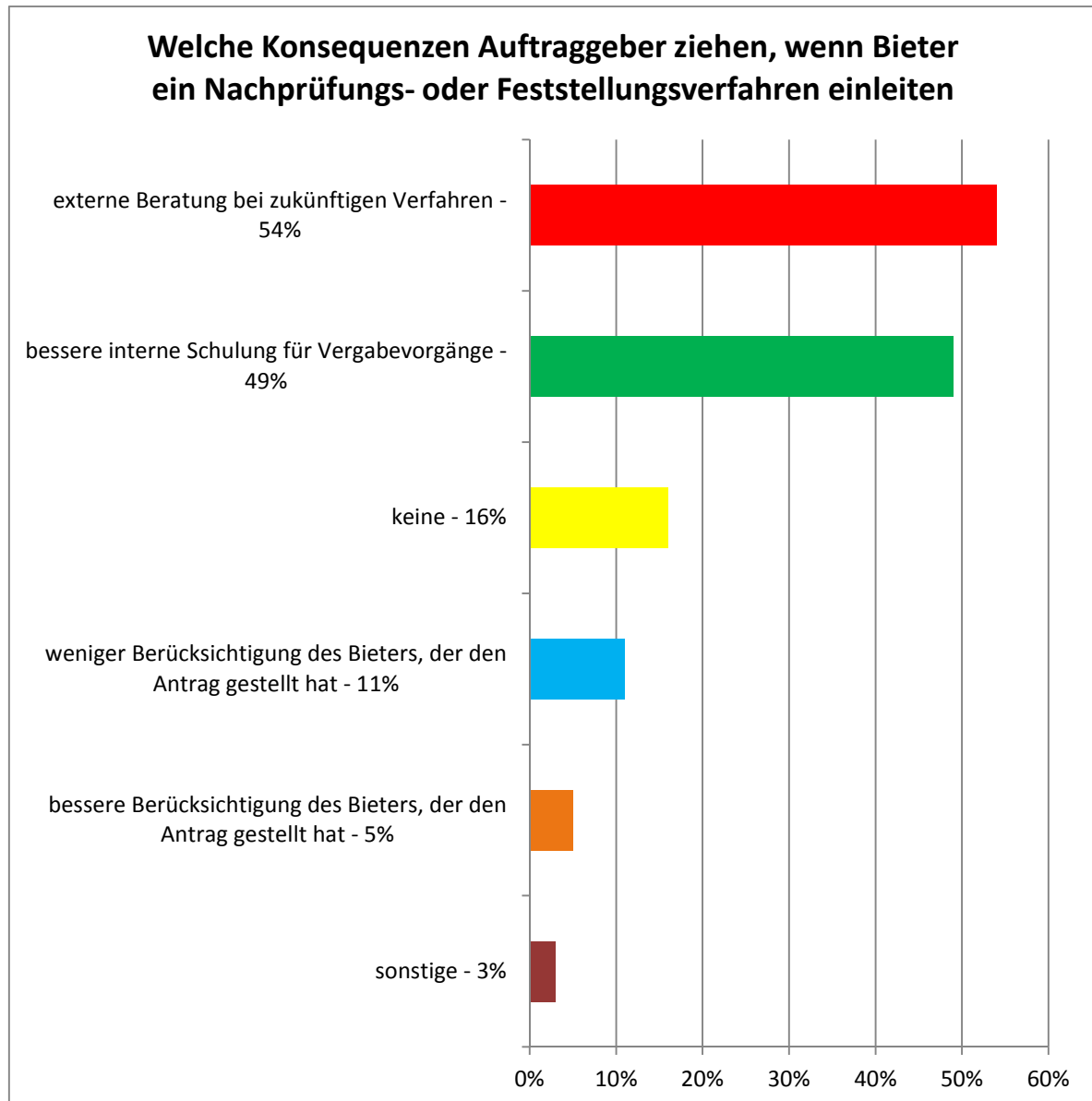


### Wie gehen Einrichtungen des öffentlichen Rechts/ausgegliederte Rechtsträger als Auftraggeber damit um, wenn in einem Vergabeverfahren Rechtsmittel erhoben werden?



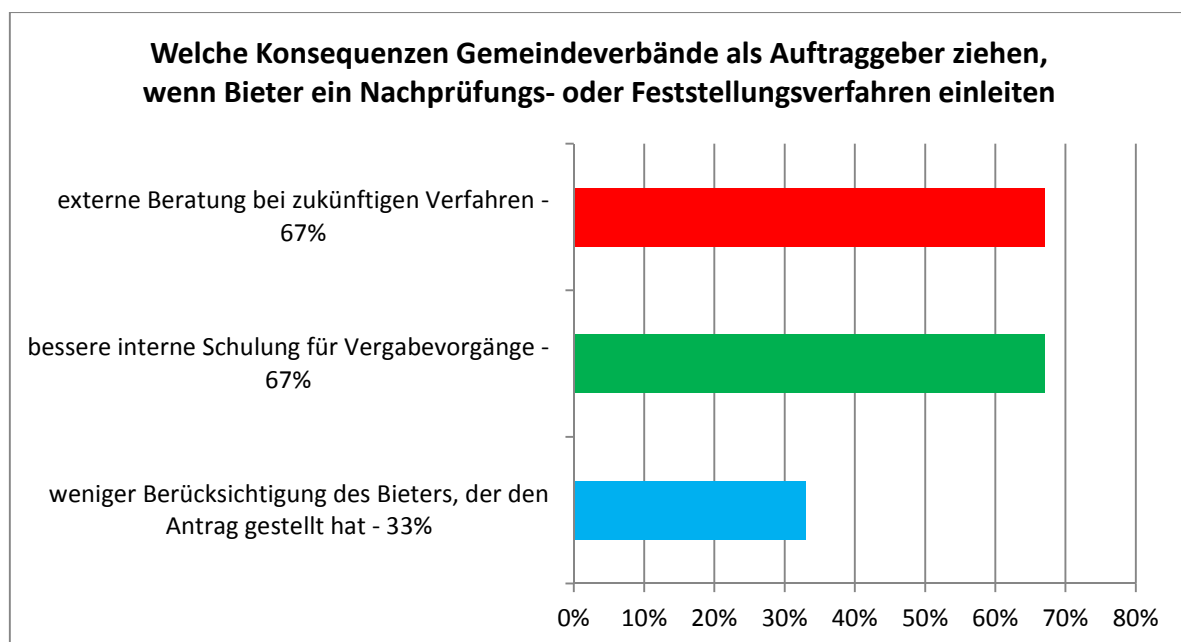
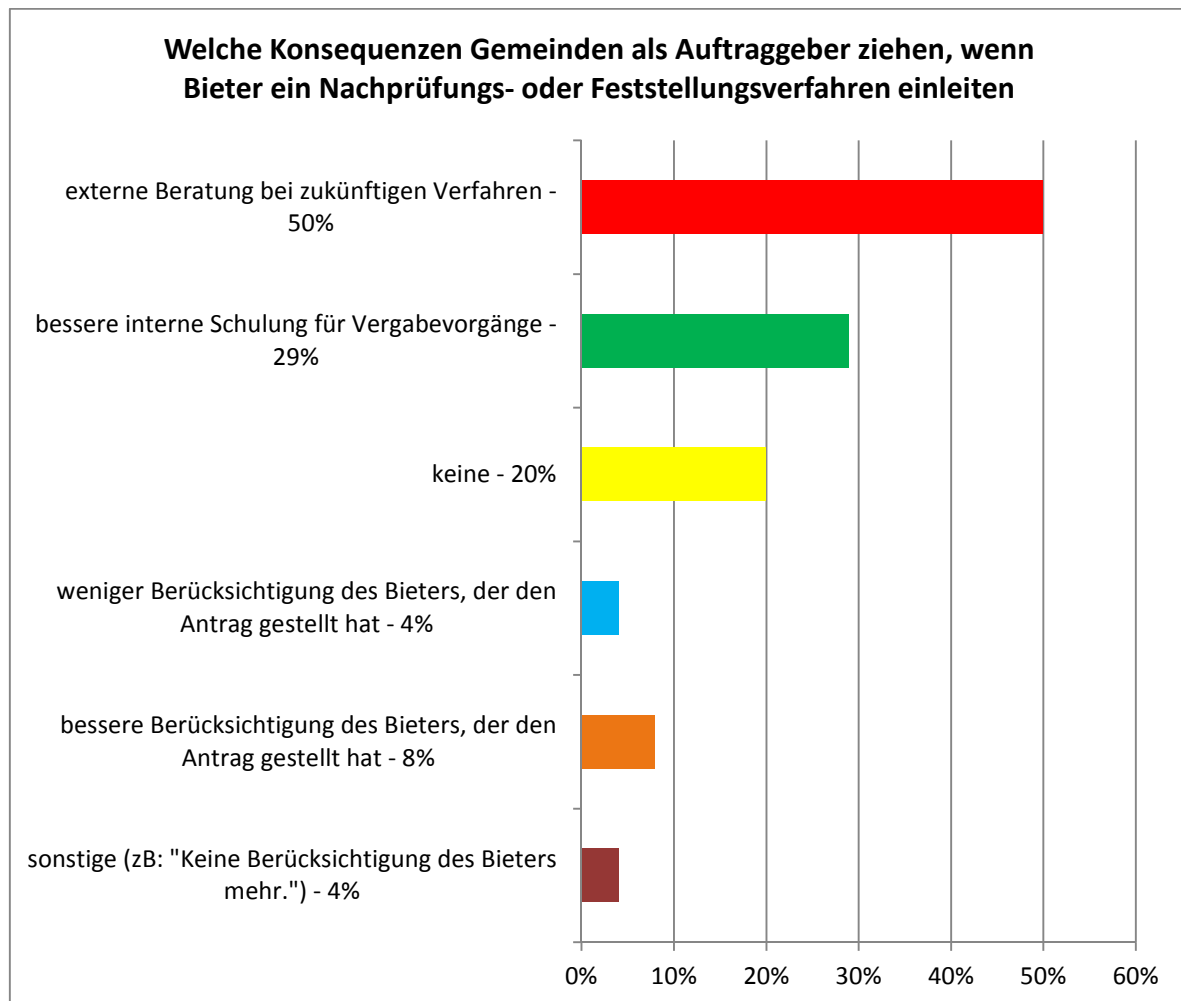
Während man bei Sektorenauftraggebern und Einrichtungen des öffentlichen Rechts eher abwartend reagiert, ist man im Gemeindebereich tendenziell eher gewillt, eine Lösung zu finden, um die eigenen Interessen durchzusetzen (z.B. Widerruf, Vergleich). Unserer Meinung lässt sich daraus aber kein unterschiedlicher Trend bei den verschiedenen Auftraggebern ableiten.

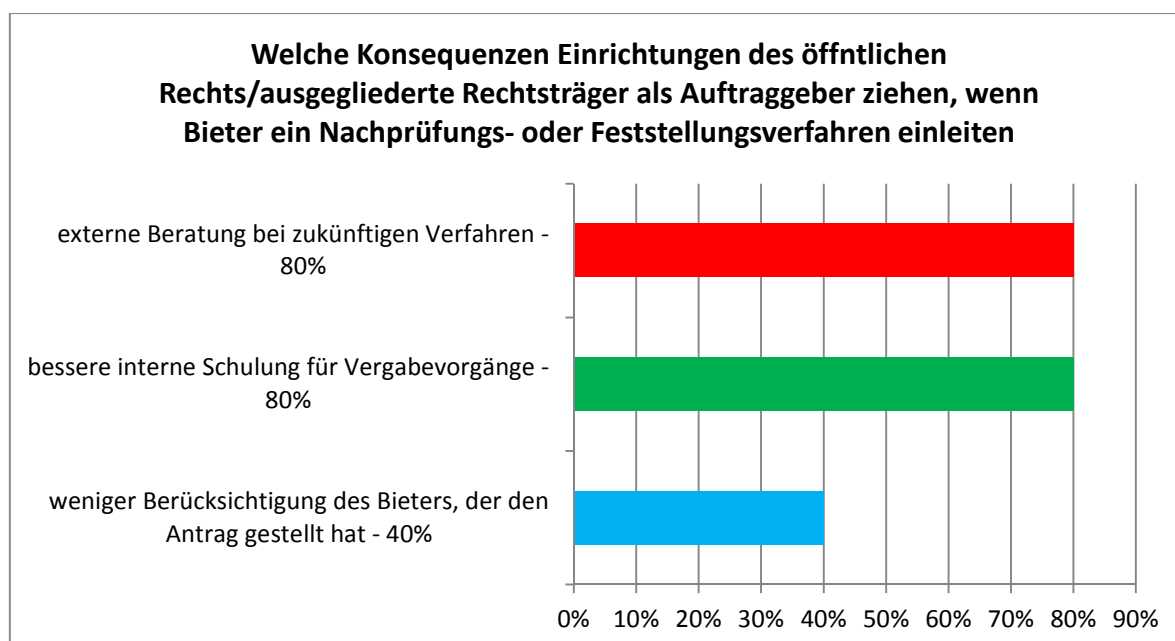
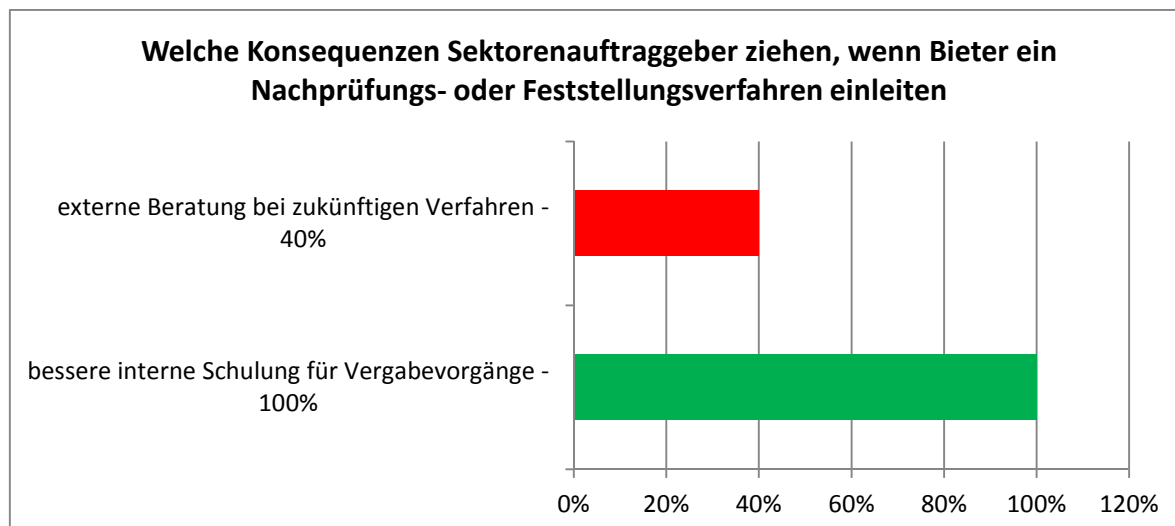
## E. Konsequenzen aus Rechtsmitteln (Auftraggeber-Seite)





In weiterer Folge kann man wiederum nach den verschiedenen Auftraggebern unterscheiden:

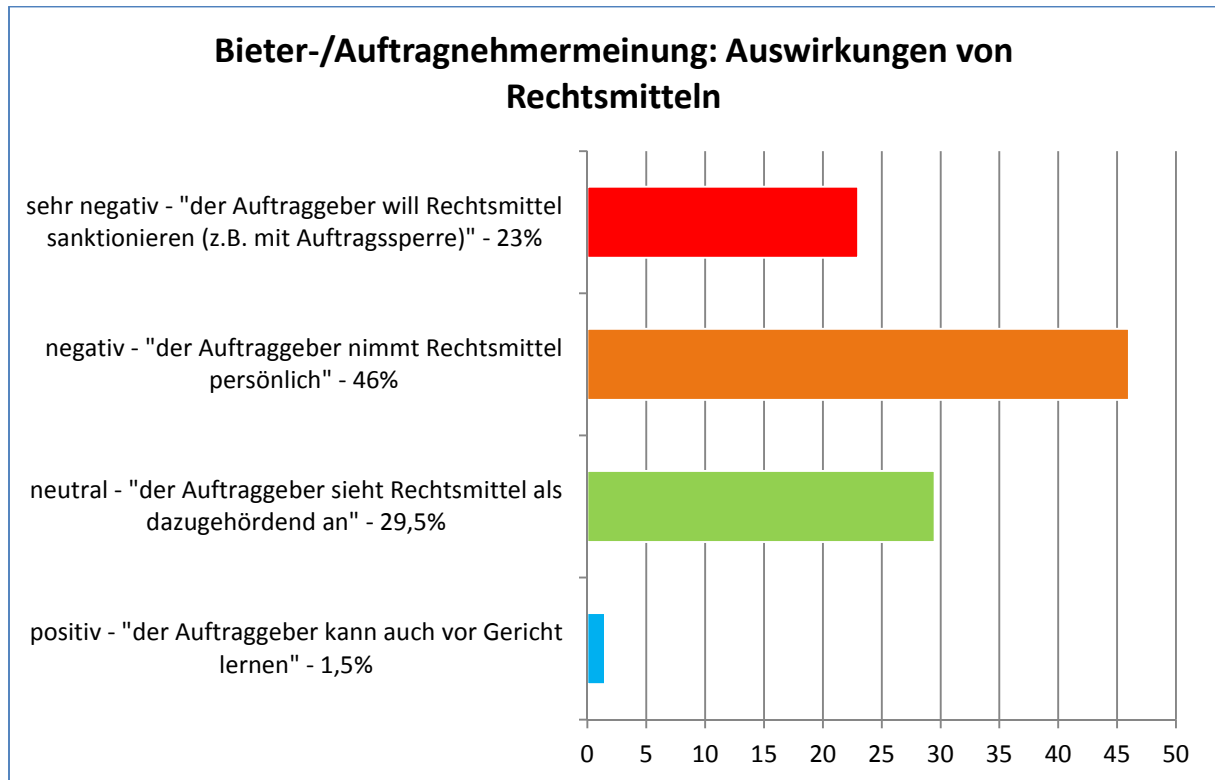




Wie sich zeigt, wirken ergriffene Rechtsmittel für Auftraggeber durchaus belehrend und qualitätssteigernd. Oft ist als Konsequenz für zukünftige Vergabeverfahren Hilfe von außen (extern) erwünscht. Das spricht auch dafür, dass vielen Auftraggebern der Umgang mit dem komplexen Vergaberegime schwer fällt und sie alleine bisweilen überfordert sind. Dieser Umstand wird ihnen vielleicht gerade in einem Rechtsmittelverfahren bewusst oder nehmen sie dies bis zu einem Rechtsmittel bewusst in Kauf. Auch bei Auftraggebern schwingt gelegentlich der Sanktionierungsgedanke gegenüber dem Rechtsschutzsuchenden mit, aber nicht in der Ausprägung, wie ihn Bieter befürchten.

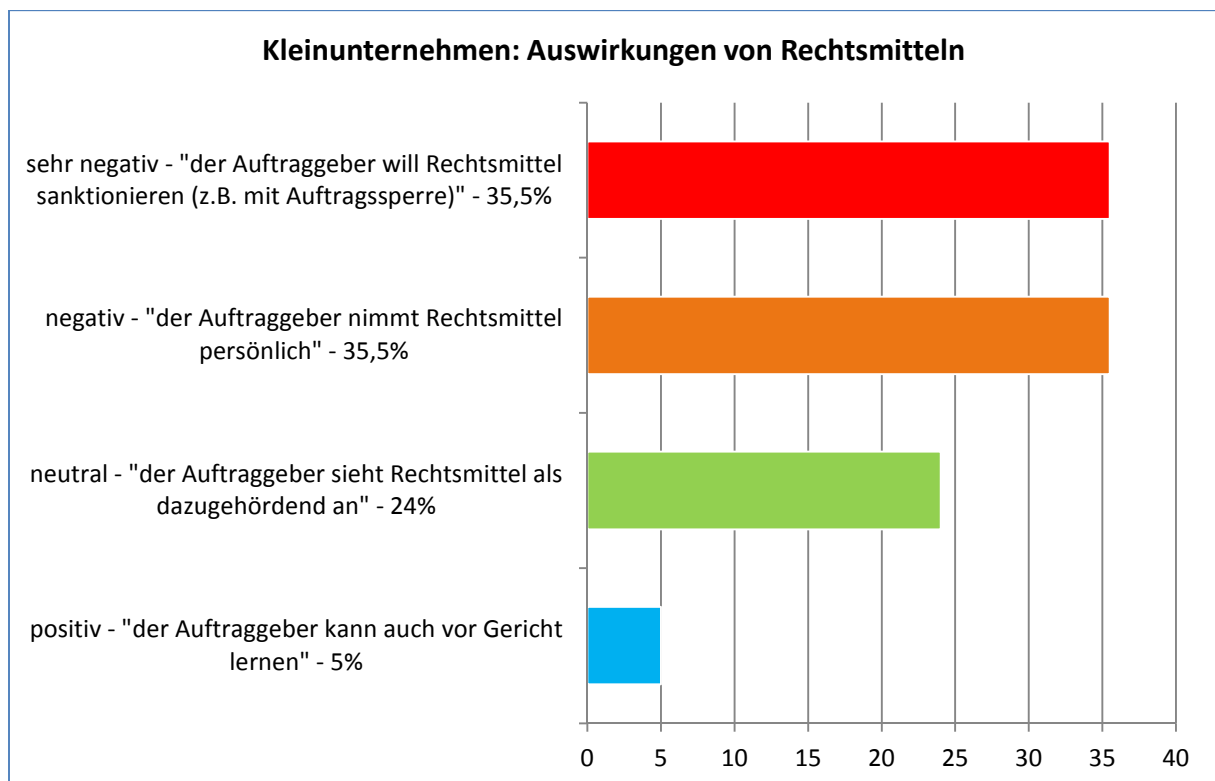
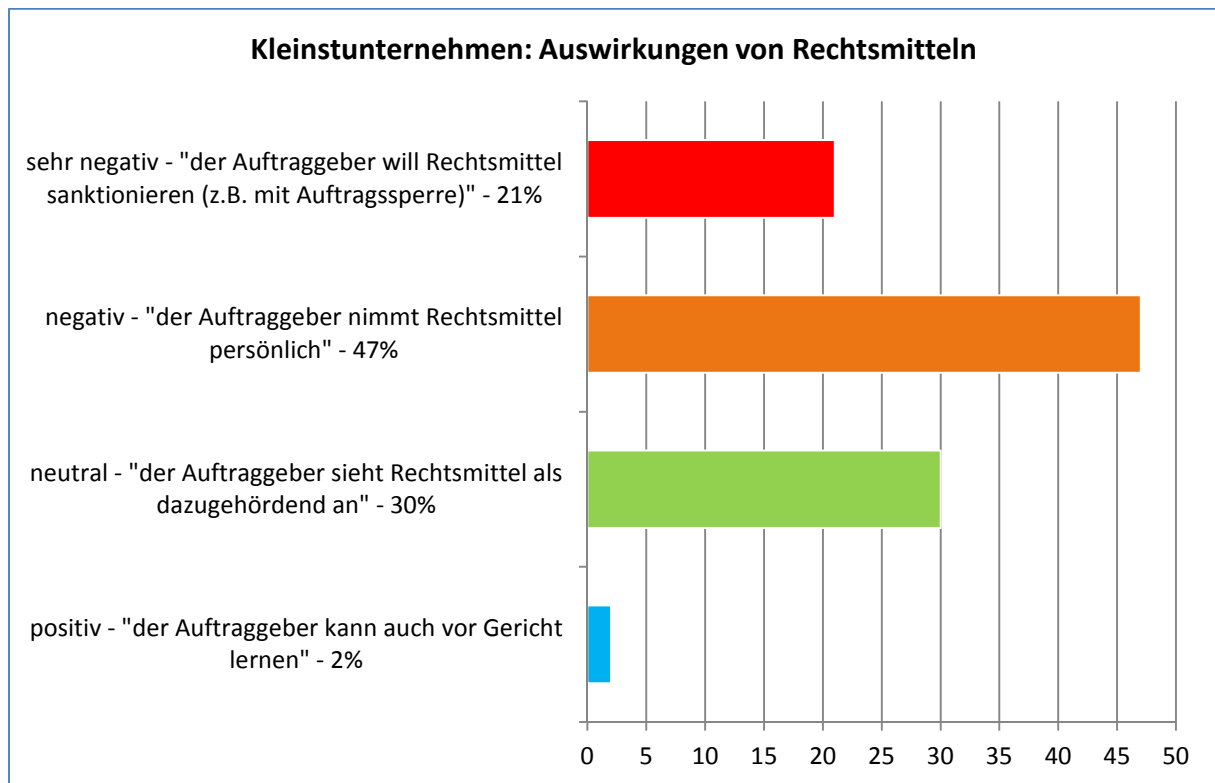
## F. Bieter-/Auftragnehmerperspektive: Folgen von Rechtsmitteln

Im Zusammenhang mit den zuvor aufgezeigten Resultaten ist auch die Einschätzung von Bietern und Auftragnehmern hinsichtlich der Auswirkungen von ergriffenen Rechtsmitteln von Interesse.

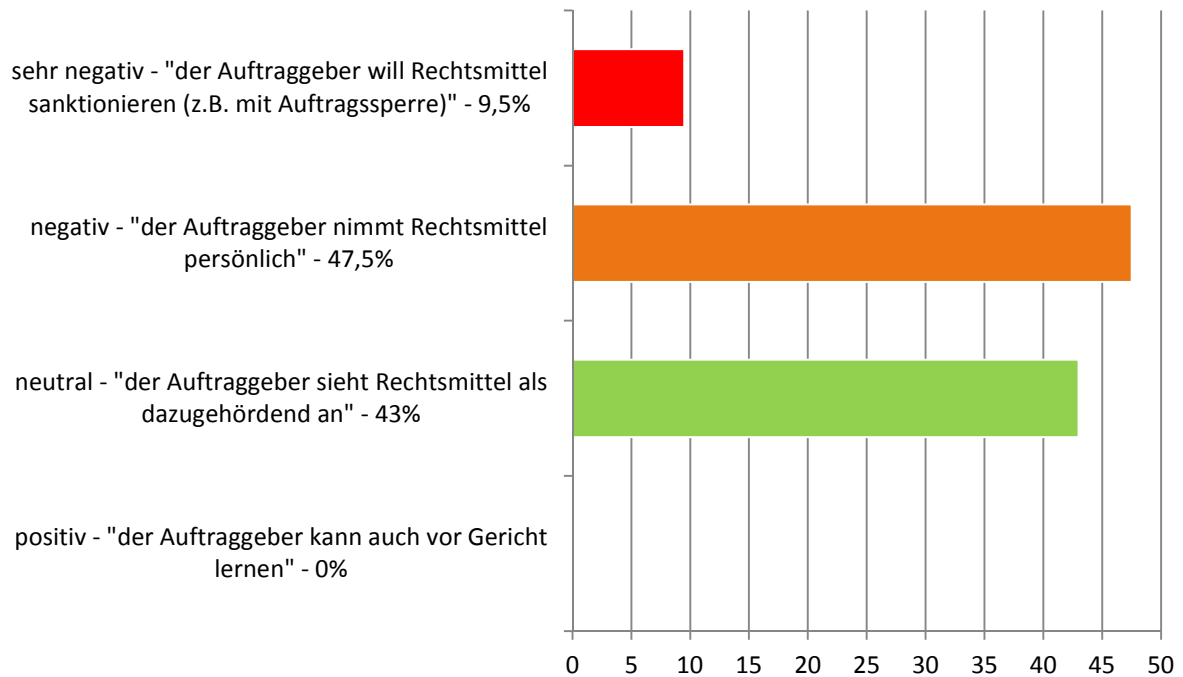


Der Großteil (über 2/3) der Unternehmer befürchtet, ein Rechtsmittel habe (sehr) negative Auswirkungen auf das Verhältnis zum Auftraggeber. Demgemäß besteht sicherlich aus dieser Überlegung heraus eine gewisse Zurückhaltung, solche zu ergreifen.

Bei einer differenzierten Betrachtungsweise zeigt sich folgendes Bild:

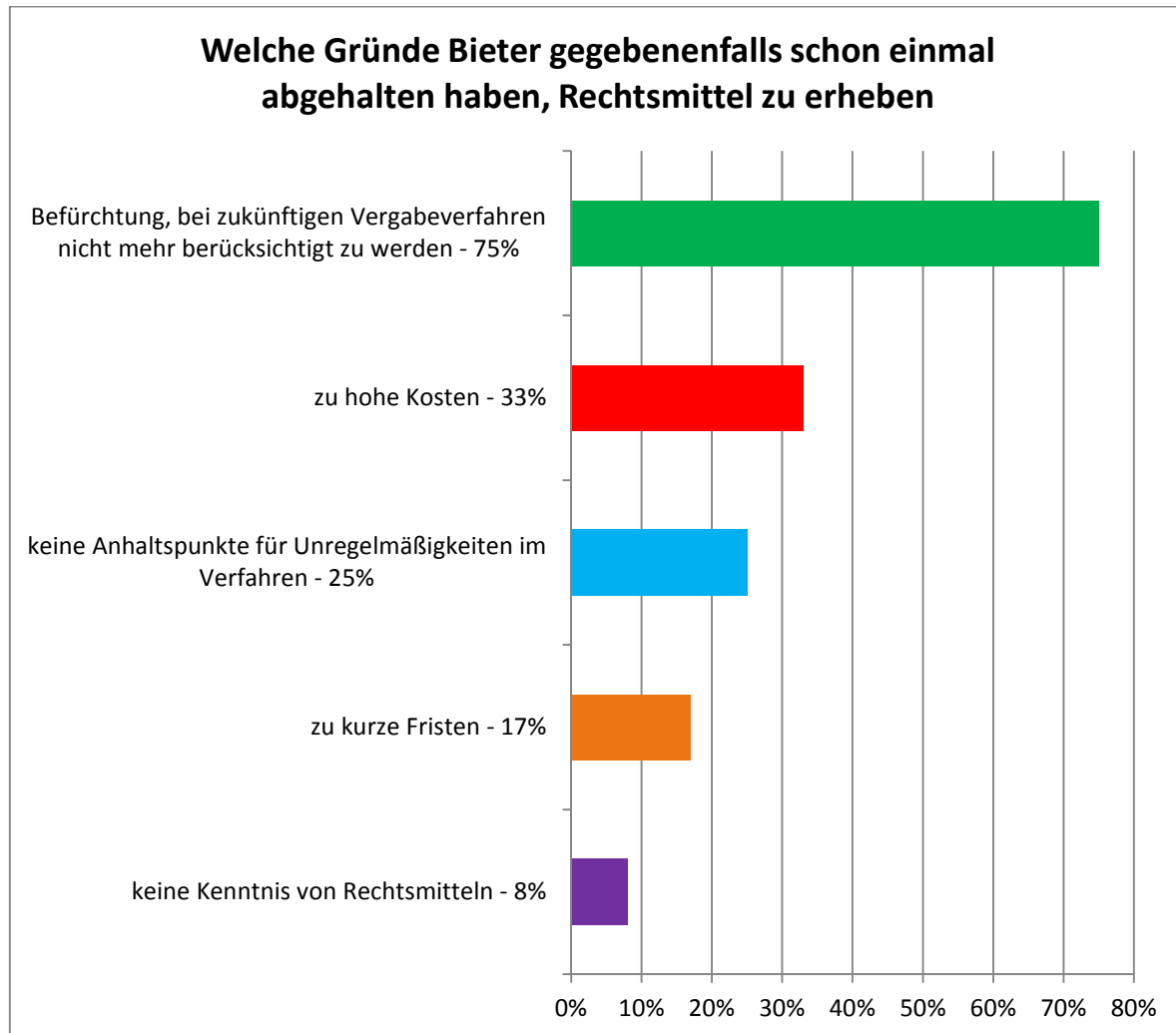


### Mittlere und große Unternehmen: Auswirkungen von Rechtsmitteln



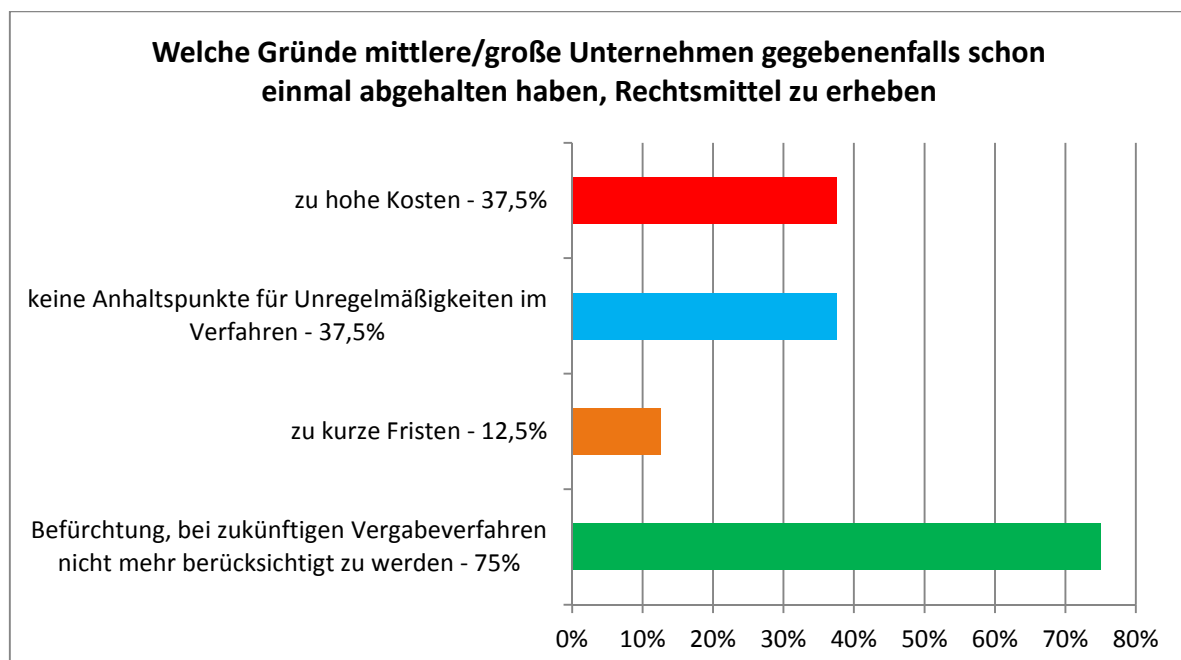
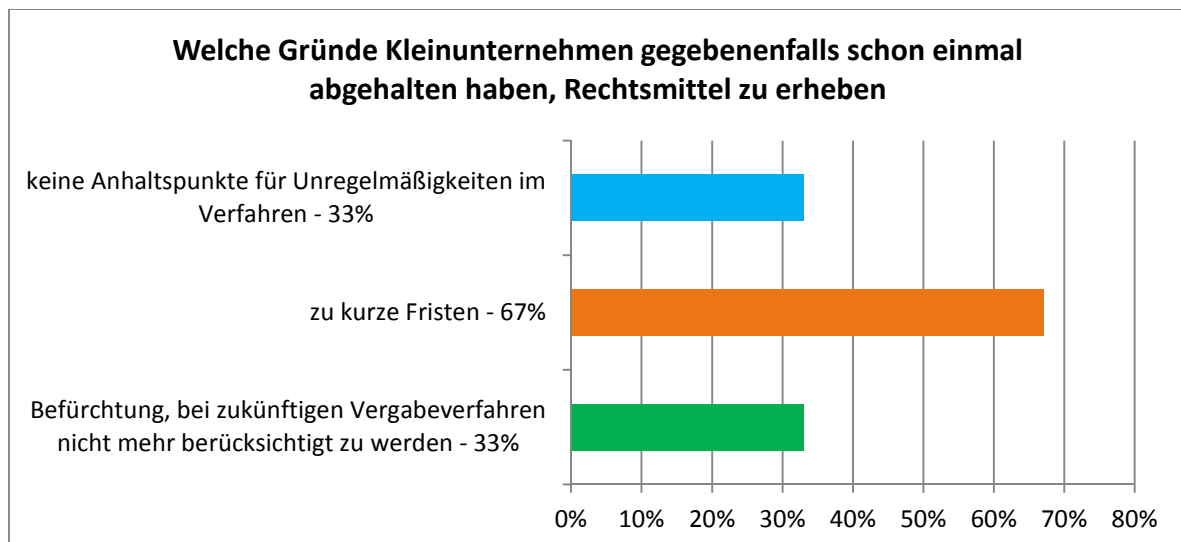
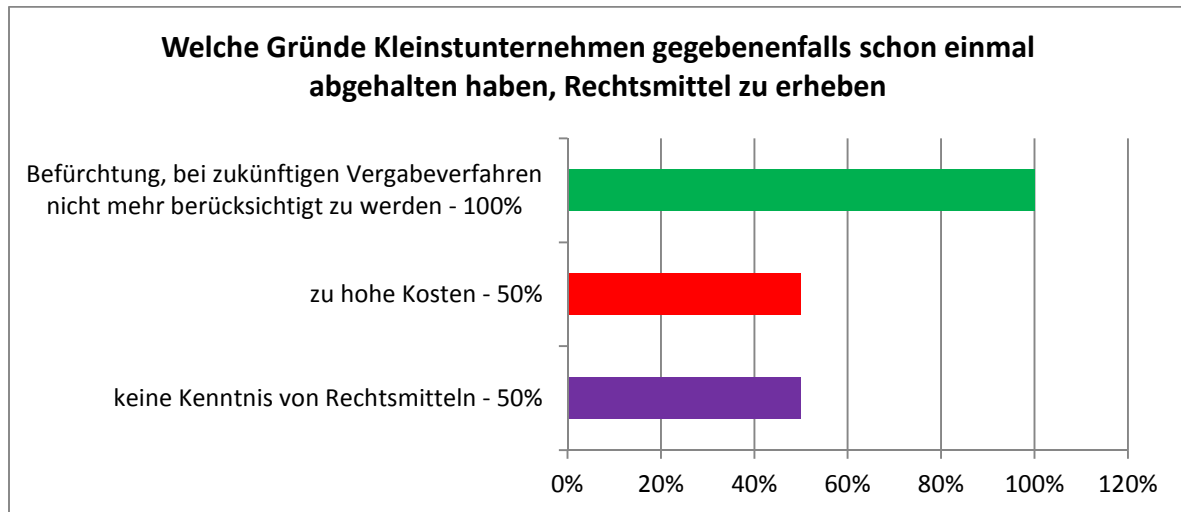
## G. Rechtsschutzhindernisse

In diesem Abschnitt untersuchen wir die **Gründe**, die Bieter schon einmal davon **abgehalten** haben, **Rechtsmittel zu ergreifen**.

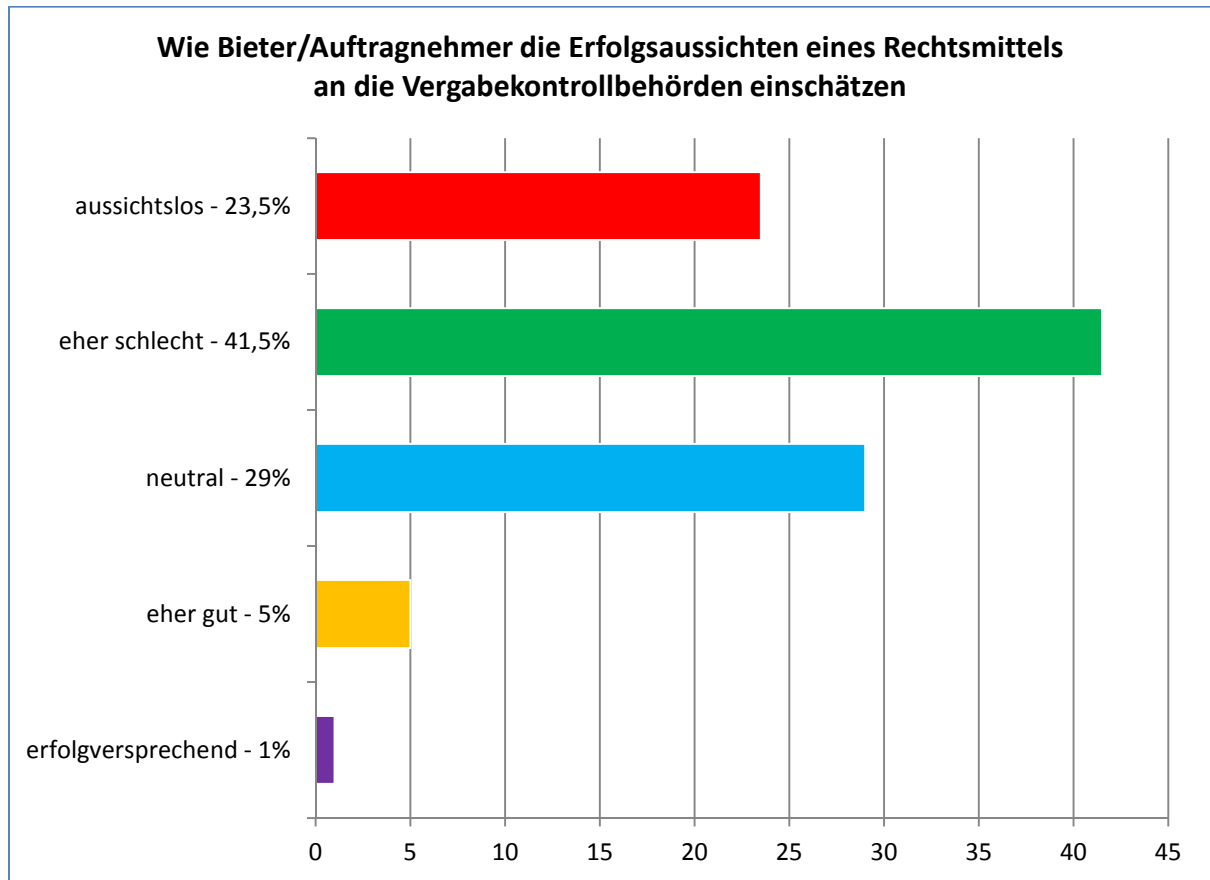


Der **dominante Grund**, keine Rechtsmittel zu erheben, ist die **Befürchtung**, bei zukünftigen Vergabeverfahren **nicht mehr berücksichtigt zu werden** (siehe in diesem Zusammenhang oben Punkt E). Hier ergibt sich insofern eine **Diskrepanz**, als dass Bieter aus Angst vor Konsequenzen nach Rechtsmitteln von solchen absehen, während Auftraggeber in nur sehr wenigen Fällen (11%) eine negative Konsequenz für einen Rechtsmittelwerber in Betracht ziehen.

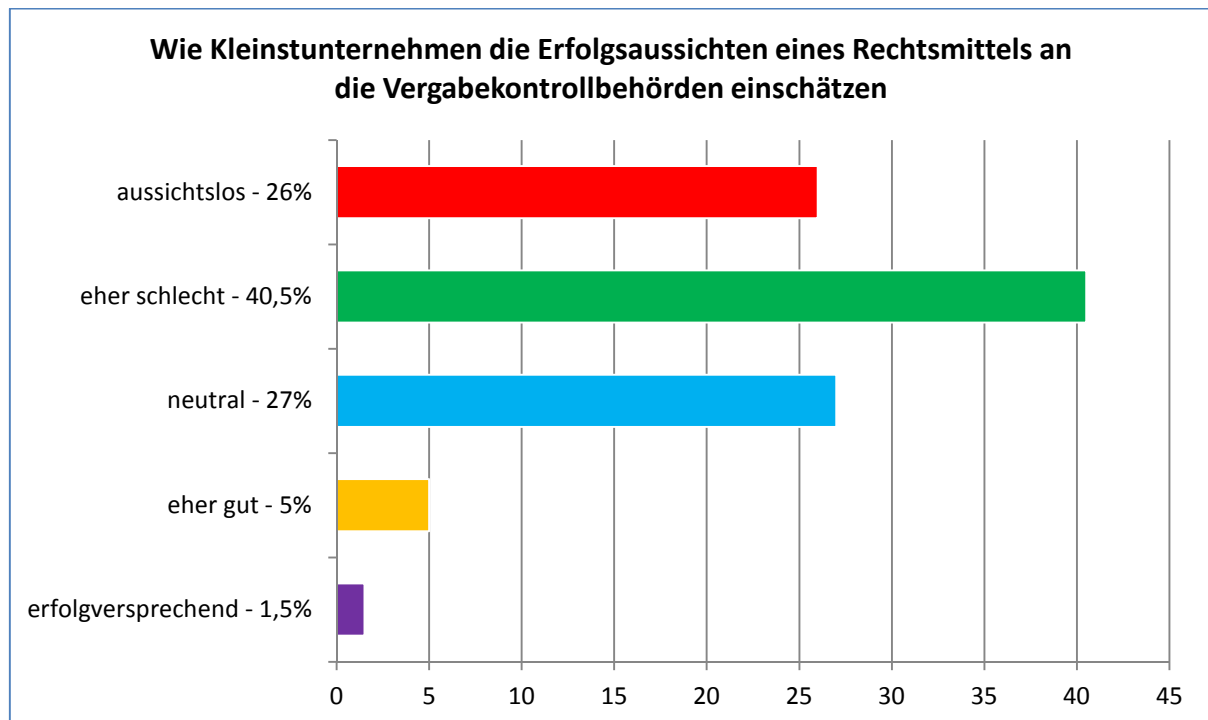
Auch hier lässt sich zwischen den Unternehmensgrößen unterscheiden:



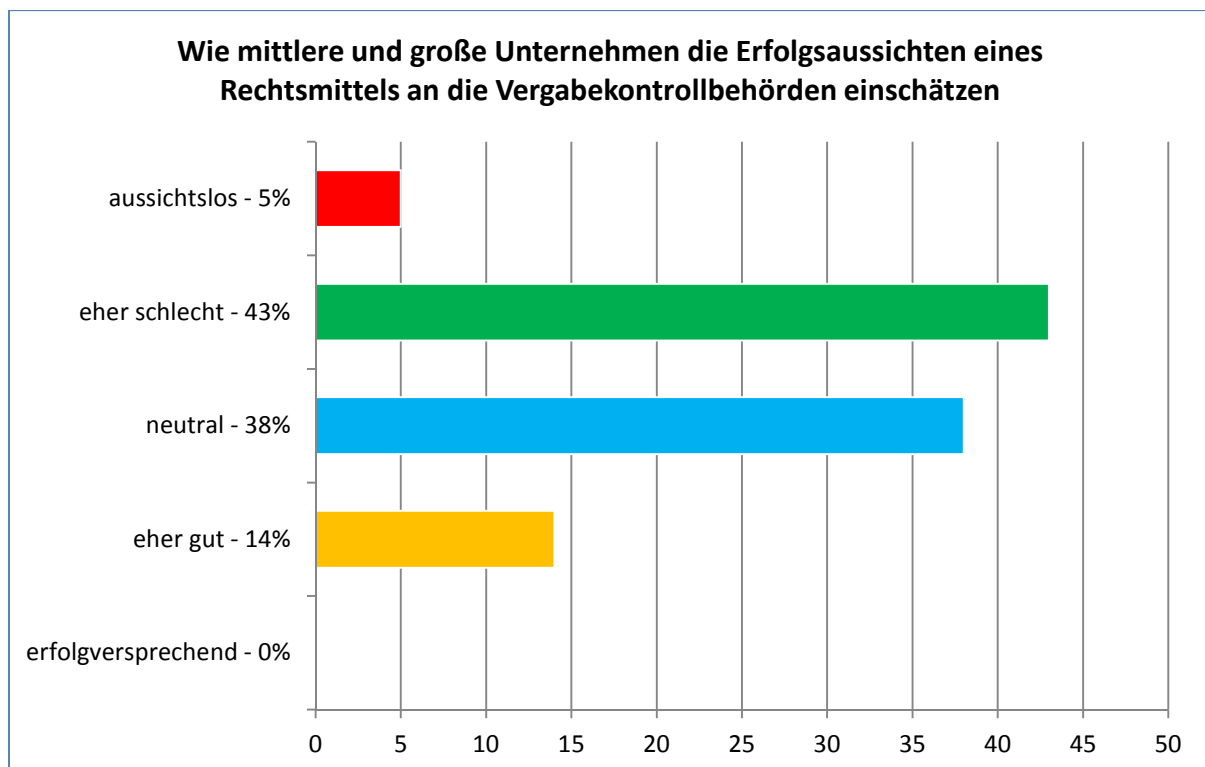
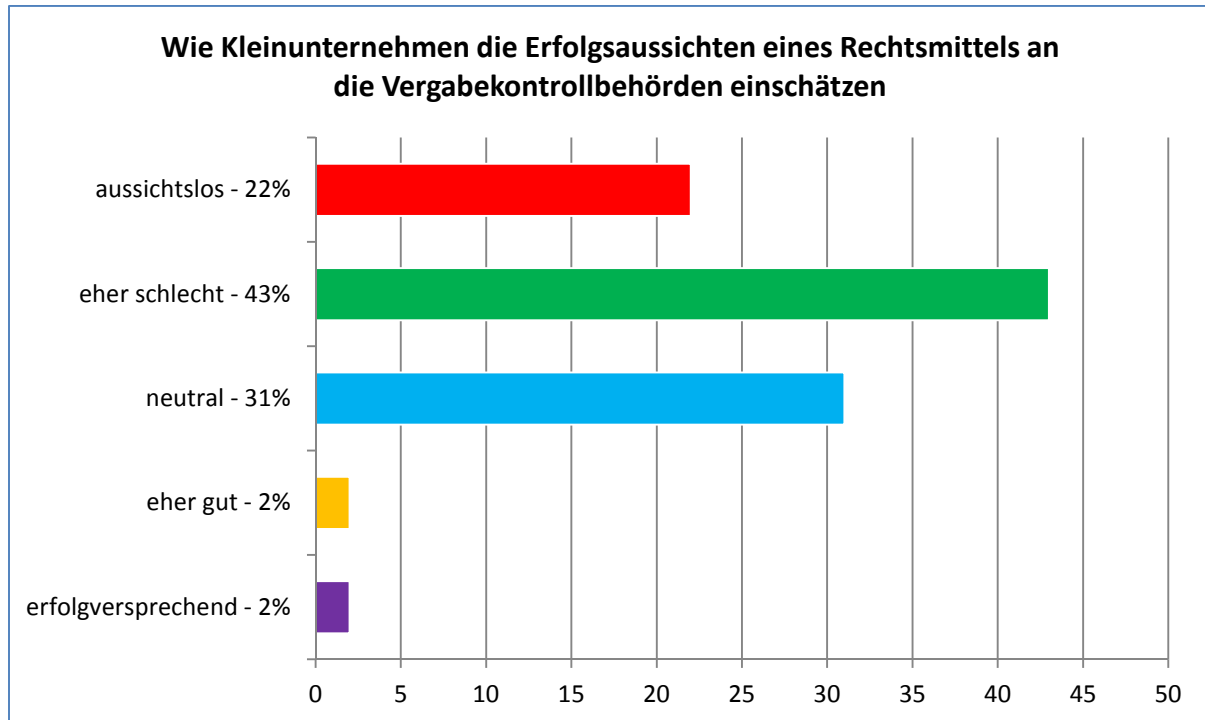
## H. Erfolgchancen von Rechtsmitteln aus Bietersicht



Daran anschließend lässt sich abhängig von der Unternehmensgröße unterscheiden, wie die Erfolgsaussichten eines Rechtsmittels beurteilt werden:







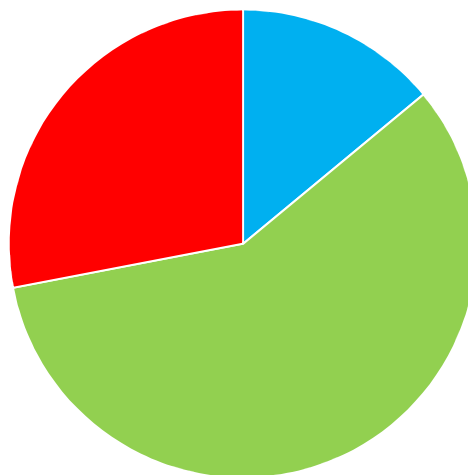
Wirklich optimistisch hinsichtlich des Erfolgs steht nur ein kleiner Prozentsatz aller Unternehmen auf Bieter-Seite den Rechtsmitteln gegenüber; zwischen 30 und 40% sehen die Erfolgsaussichten von Rechtsmitteln neutral; das Gros der Bieter teilt eine pessimistische Sichtweise bezüglich Rechtsmitteln (aussichtslos; eher schlechte Erfolgchancen). Am positivsten schätzen noch mittlere und große Unternehmen die Erfolgsaussichten von Rechtsmitteln ein. Auch hier zeichnet sich somit ab: Je größer ein Unternehmen ist, desto erfolgsversprechender sieht es Rechtsmittelmöglichkeiten in Vergabeverfahren und desto eher werden Rechtsmittel auch ergriffen.

## VI. SCHLUSSBETRACHTUNG

### A. Erfahrungen von Auftraggebern mit dem Vergaberecht

Der überwiegende Teil der Auftraggeber (58%) sieht die Verfahren **emotionslos** (neutral, die gesetzlichen Vorgaben sind einfach einzuhalten). Von denjenigen, die es „wertend“ beurteilen (also gute/schlechte Erfahrungen damit gemacht haben), neigt der größere Teil zu einer negativen Sichtweise (28% schlecht, die Nachteile des öffentlichen Vergaberechts überwiegen); positiv wertet es nur der kleinere Teil (14% gut, da dadurch ein geregelter Ablauf garantiert wird).

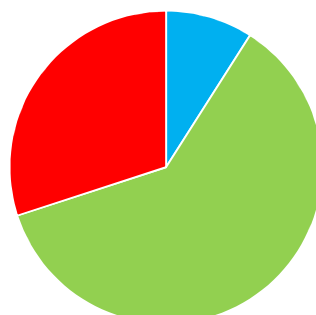
**Wie Auftraggeber die Erfahrungen mit dem Vergaberecht prinzipiell beschreiben**



- "Gut, da dadurch ein geregelter Ablauf garantiert wird." - 14%
- "Neutral, die gesetzlichen Vorgaben sind einfach einzuhalten." - 58%
- "Schlecht, die Nachteile durch öffentliches Vergaberecht überwiegen." - 28%

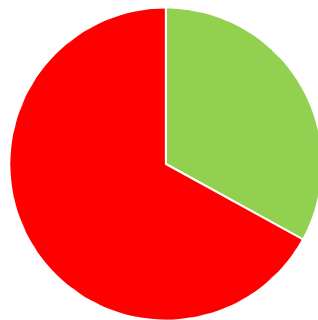
In der Folge lässt sich unterscheiden:

**Wie Gemeinden die Erfahrungen mit dem Vergaberecht prinzipiell beschreiben**



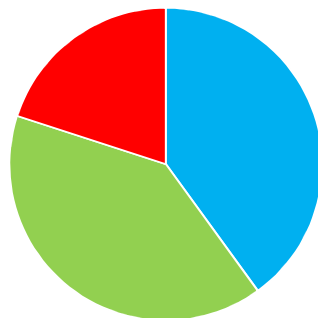
- "Gut, da dadurch ein geregelter Ablauf garantiert wird." - 9%
- "Neutral, die gesetzlichen Vorgaben sind einfach einzuhalten." - 61%
- "Schlecht, die Nachteile durch öffentliches Vergaberecht überwiegen." - 30%

### Wie Gemeindeverbände die Erfahrungen mit dem Vergaberecht prinzipiell beschreiben



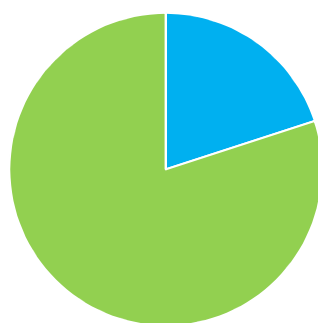
- "Gut, da dadurch ein geregelter Ablauf garantiert wird." - 0%
- "Neutral, die gesetzlichen Vorgaben sind einfach einzuhalten." - 33%
- "Schlecht, die Nachteile durch öffentliches Vergaberecht überwiegen." - 67%

### Wie Sektorauftraggeber die Erfahrungen mit dem Vergaberecht prinzipiell beschreiben



- "Gut, da dadurch ein geregelter Ablauf garantiert wird." - 40%
- "Neutral, die gesetzlichen Vorgaben sind einfach einzuhalten." - 40%
- "Schlecht, die Nachteile durch öffentliches Vergaberecht überwiegen." - 20%

### Wie Einrichtungen des öffentlichen Rechts/ausgliederte Rechtsträger die Erfahrungen mit dem Vergaberecht prinzipiell beschreiben



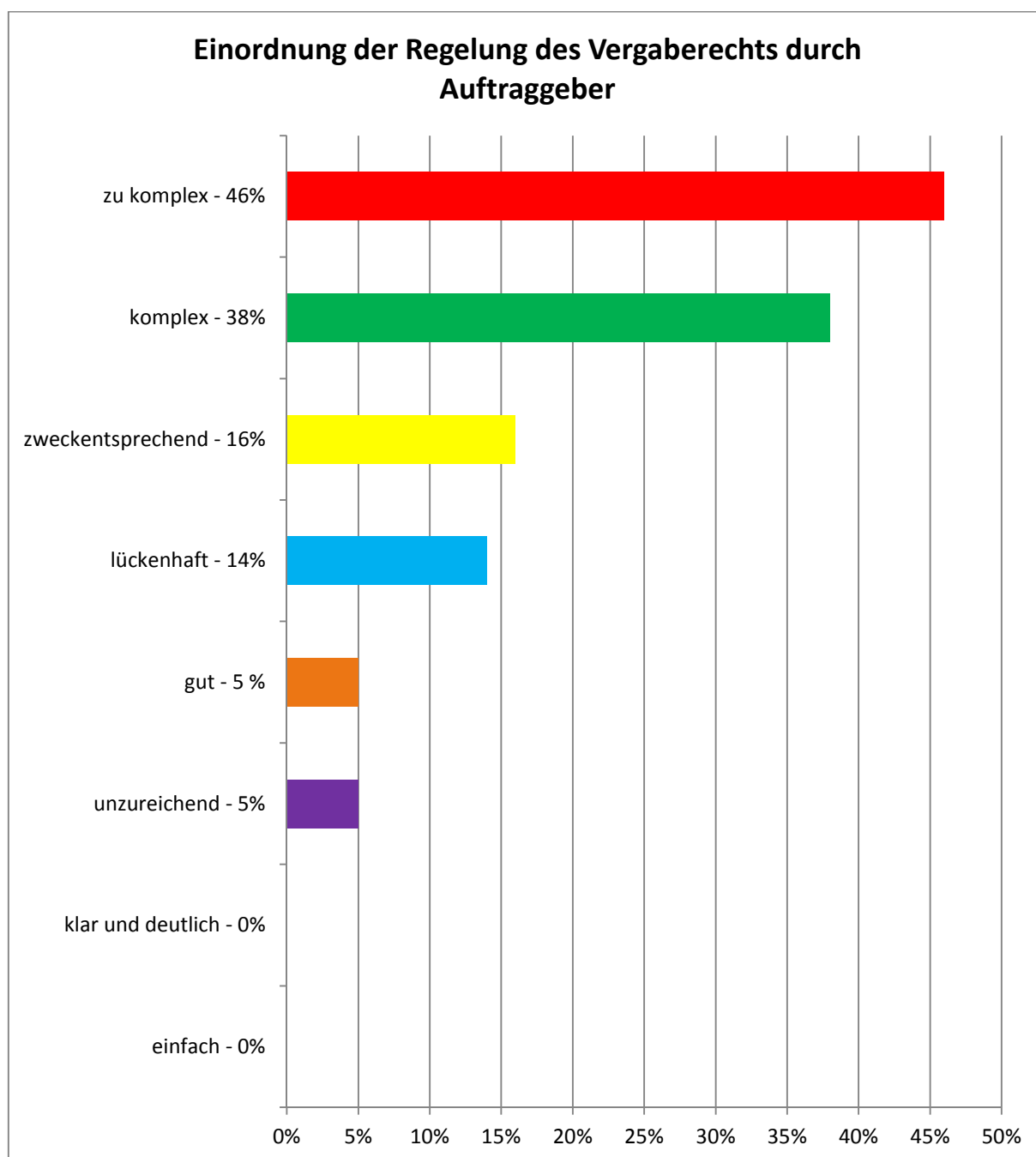
- "Gut, da dadurch ein geregelter Ablauf garantiert wird." - 20%
- "Neutral, die gesetzlichen Vorgaben sind einfach einzuhalten." - 80%
- "Schlecht, die Nachteile durch öffentliches Vergaberecht überwiegen." - 0%

Sektorauftraggeber und Einrichtungen des öffentlichen Rechts, somit die größeren öffentlichen Auftraggeber, die sich an der Studie beteiligt haben, empfinden das Vergaberecht eher neutral bis positiv, während kleinere öffentliche Auftraggeber wie Gemeinden das Vergaberecht eher neutral bis negativ sehen. Das hängt sicher einmal mehr mit den bei größeren öffentlichen Auftraggebern vorhandenen Strukturen zusammen, wie etwa einer eigenen Rechts- oder Einkaufsabteilung. Im Gegensatz dazu sind diese Strukturen etwa bei kleineren Gemeinden nicht vorhanden, sodass die (nur) gelegentliche Befassung mit der komplexen Materie des Vergaberechts zu einer negativen Assoziation führen mag. Genau darin liegt die Chance von zentralen Beschaffungsstellen und sonstigen Externen,

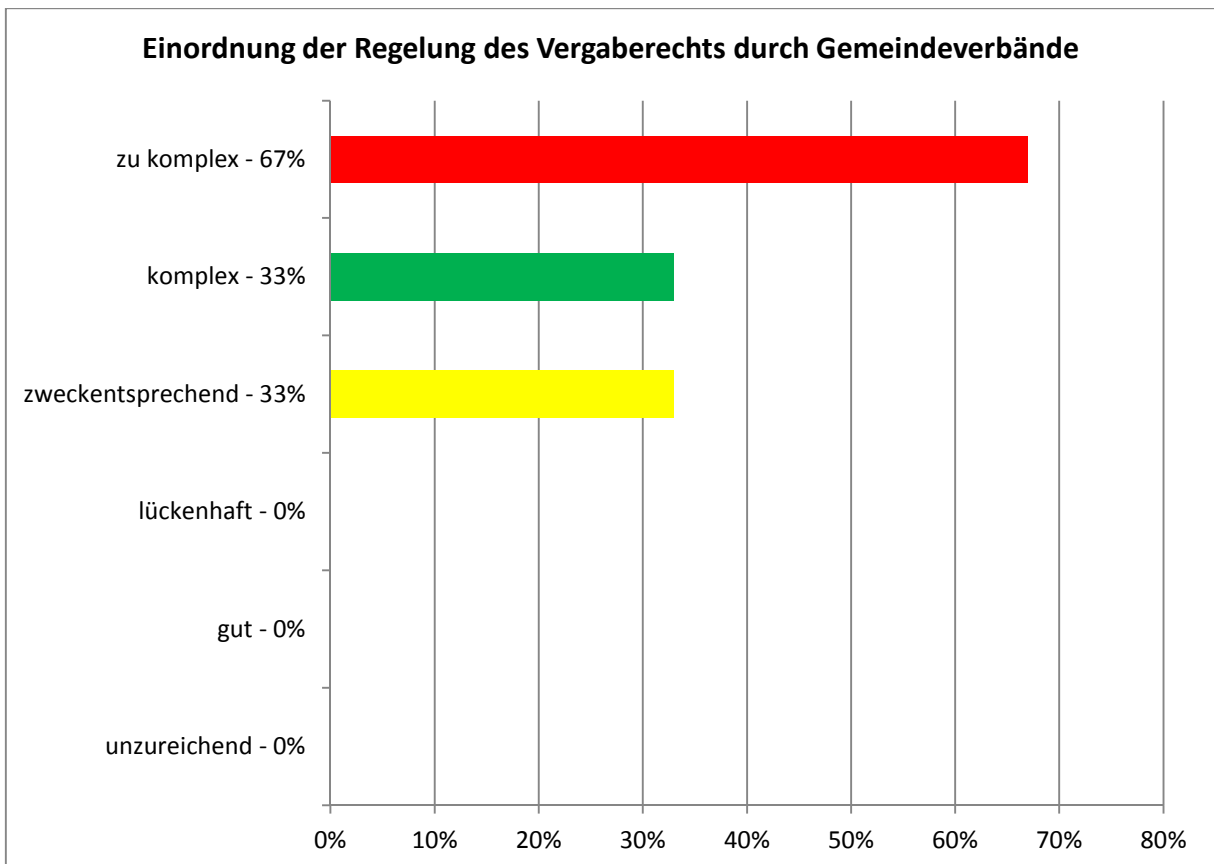
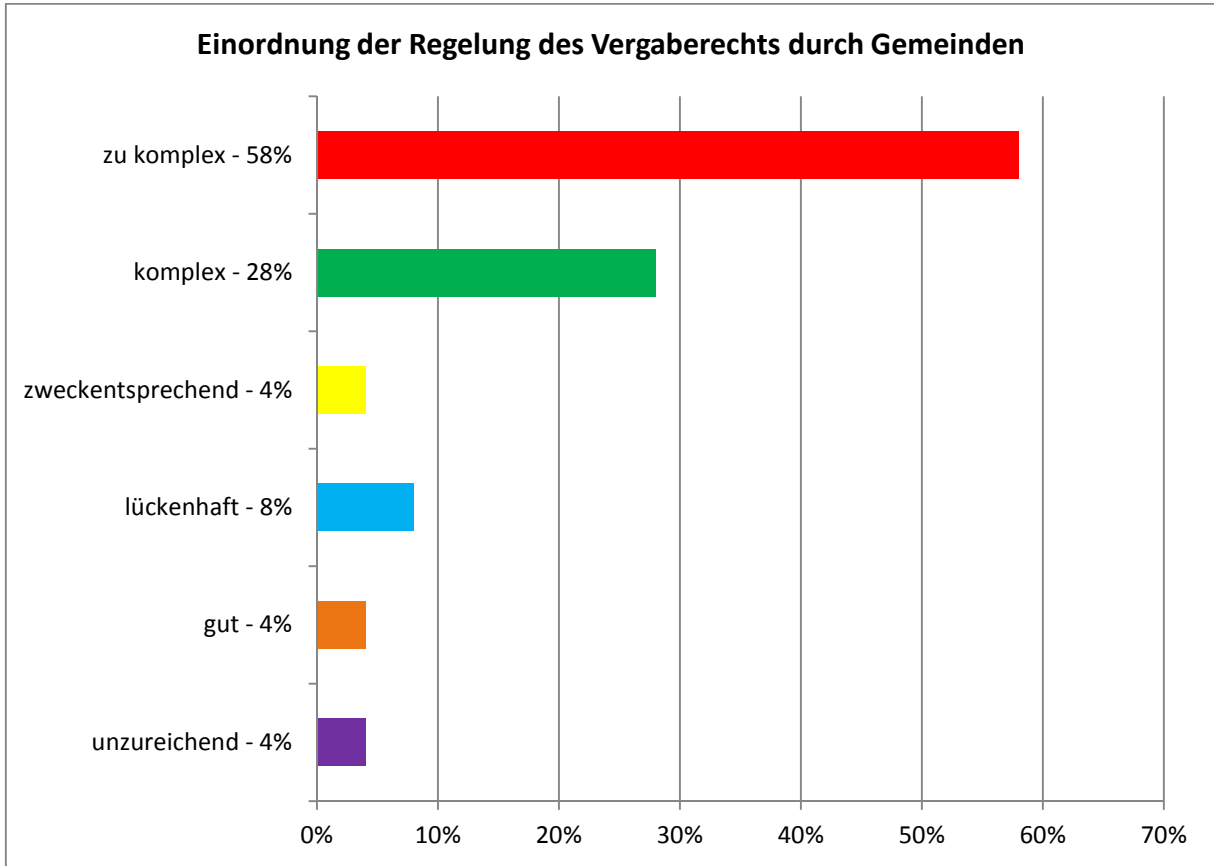
für diese öffentlichen Auftraggeber im Vergaberecht tätig zu werden, was für die Auftraggeber selbst nicht zwangsläufig mit höheren Kosten und größerem Aufwand, sondern auch mit Effizienzsteigerung und Kostensenkungen durch Bündelung verbunden sein kann.

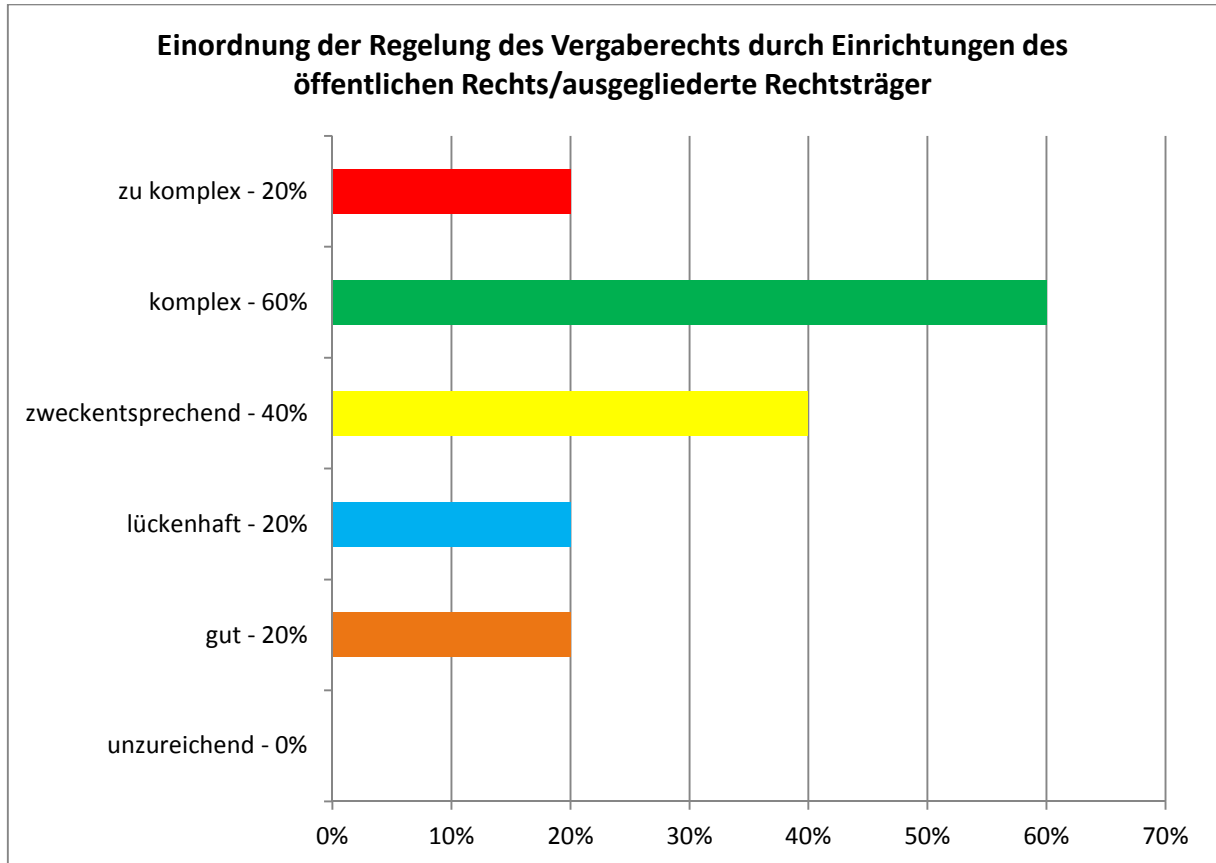
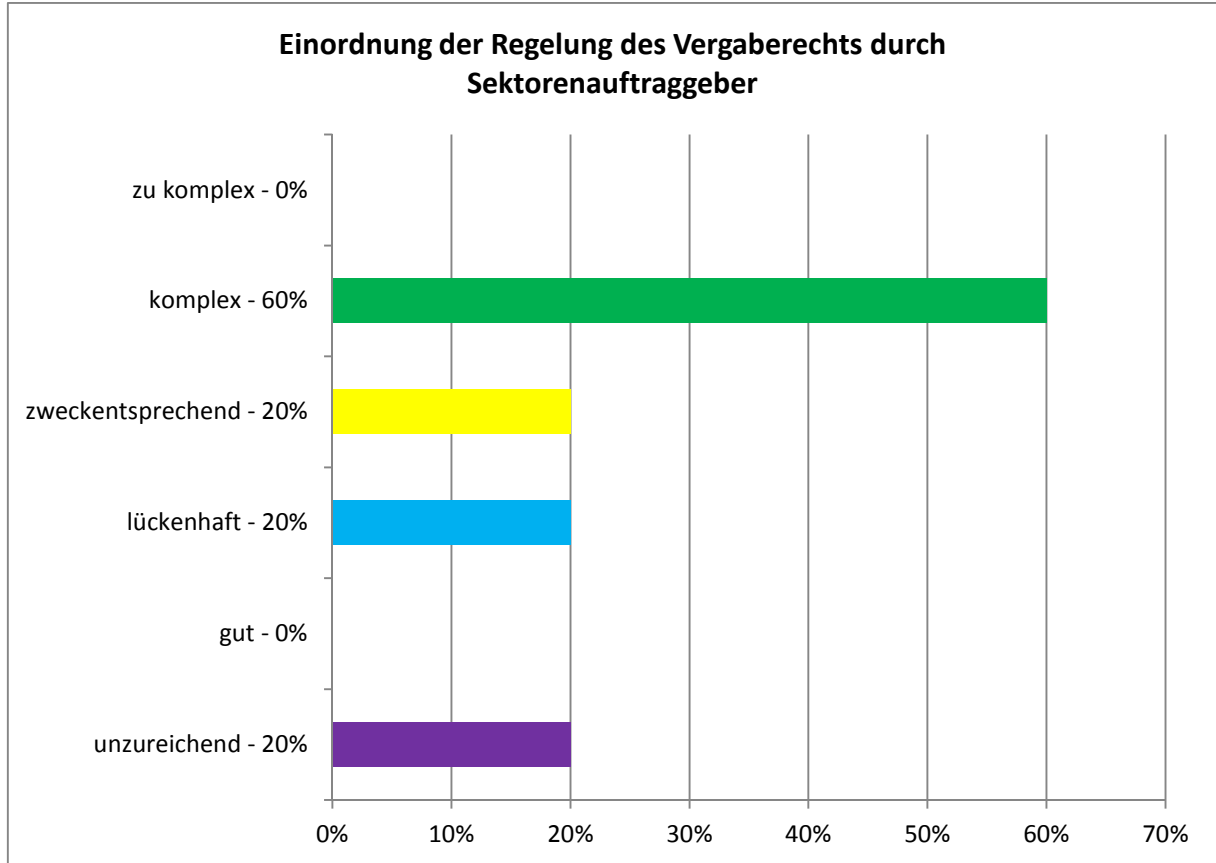
## B. Einordnung der Regelung des Vergaberechts durch Auftraggeber

Bei der folgenden Frage waren Mehrfachnennungen möglich.



Weiters lässt sich hinsichtlich der verschiedenen Auftraggeber-Typen unterscheiden:

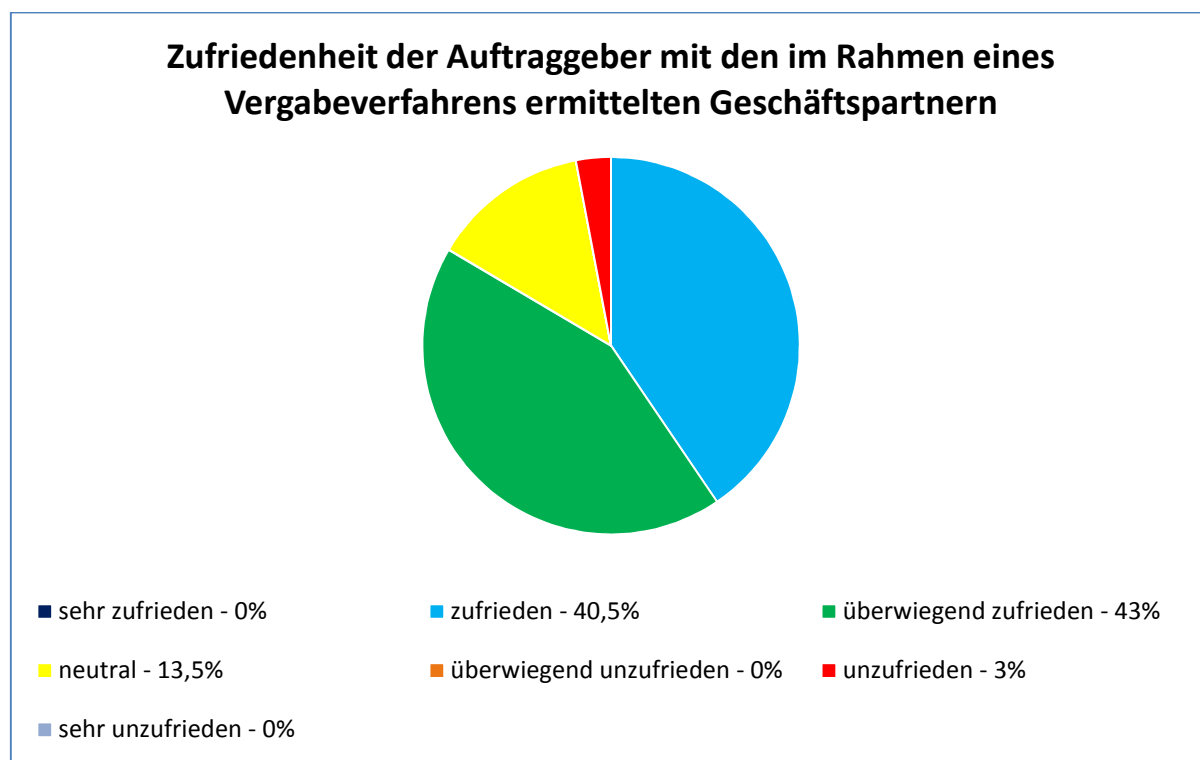




Die Einordnung der Regelungen des Vergaberechts als (zu) komplex deckt sich auch mit dem Befund von Herrn Dr. Rosenkranz vom LVwG Tirol. Dieser stellte fest, dass gerade bei kleineren Auftraggebern (also insbesondere im Gemeindebereich) das vergaberechtliche Wissen tendenziell eher gering und teils überholt sei; vielfach würden sogar die fundamentalsten Grundsätze außer Acht gelassen. Dies rufe immer wieder veritable Probleme in den Verfahren hervor. Insoweit bestehe hier noch deutlicher Aufholbedarf in der vergaberechtlichen Ausbildung. Gleichzeitig ergibt sich daraus auch die Zweckmäßigkeit der Ausgliederung von Beschaffungen.

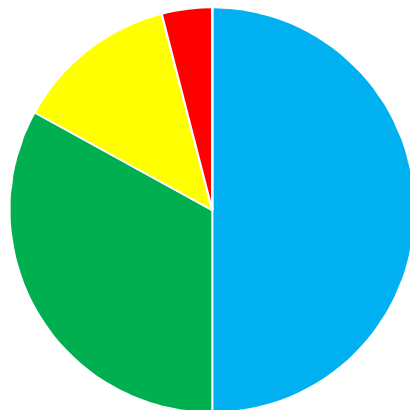
## C. Zufriedenheit mit den ermittelten Geschäftspartnern

Wie die Auswertung der Umfrage zeigt, ist der Großteil der Auftraggeber im Endeffekt (überwiegend) zufrieden mit den im Rahmen eines Vergabeverfahrens ermittelten Auftragnehmern. Daraus lässt sich unserer Meinung schließen, dass das Vergaberecht ein durchaus funktionierendes Instrument zur Ermittlung geeigneter Auftragnehmer ist. Somit erfüllt das Vergaberecht auch seinen Hauptzweck, nämlich Auftraggeber und Auftragnehmer in geregelter Weise zusammenzuführen. Größere Unterschiede lassen sich unter den verschiedenen Auftraggebern, auch zwischen großen und kleinen, nicht feststellen.



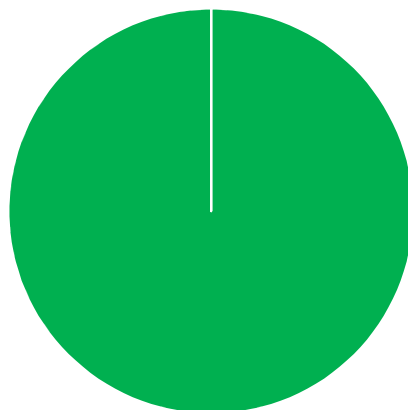
In der Folge lässt sich weiter differenzieren:

### Zufriedenheit der Gemeinden mit den im Rahmen eines Vergabeverfahrens ermittelten Geschäftspartnern



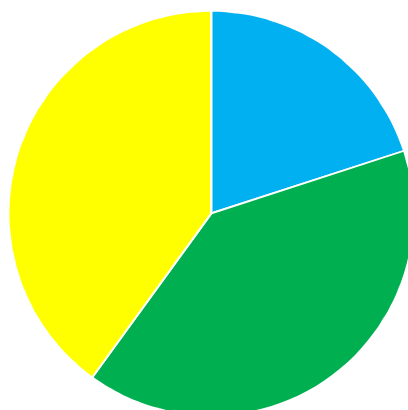
- sehr zufrieden - 0%
- zufrieden - 50%
- überwiegend zufrieden - 33%
- neutral - 13%
- überwiegend unzufrieden - 0%
- unzufrieden - 4%
- sehr unzufrieden - 0%

### Zufriedenheit der Gemeindeverbände mit den im Rahmen eines Vergabeverfahrens ermittelten Geschäftspartnern



- sehr zufrieden - 0%
- zufrieden - 0%
- überwiegend zufrieden - 100%
- neutral - 0%
- überwiegend unzufrieden - 0%
- unzufrieden - 0%
- sehr unzufrieden - 0%

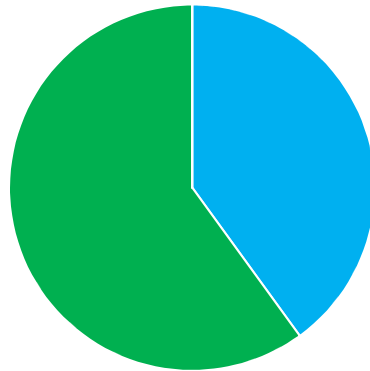
### Zufriedenheit der Sektorauftraggeber mit den im Rahmen eines Vergabeverfahrens ermittelten Geschäftspartnern



- sehr zufrieden - 0%
- zufrieden - 20%
- überwiegend zufrieden - 40%
- neutral - 40%
- überwiegend unzufrieden - 0%
- unzufrieden - 0%
- sehr unzufrieden - 0%

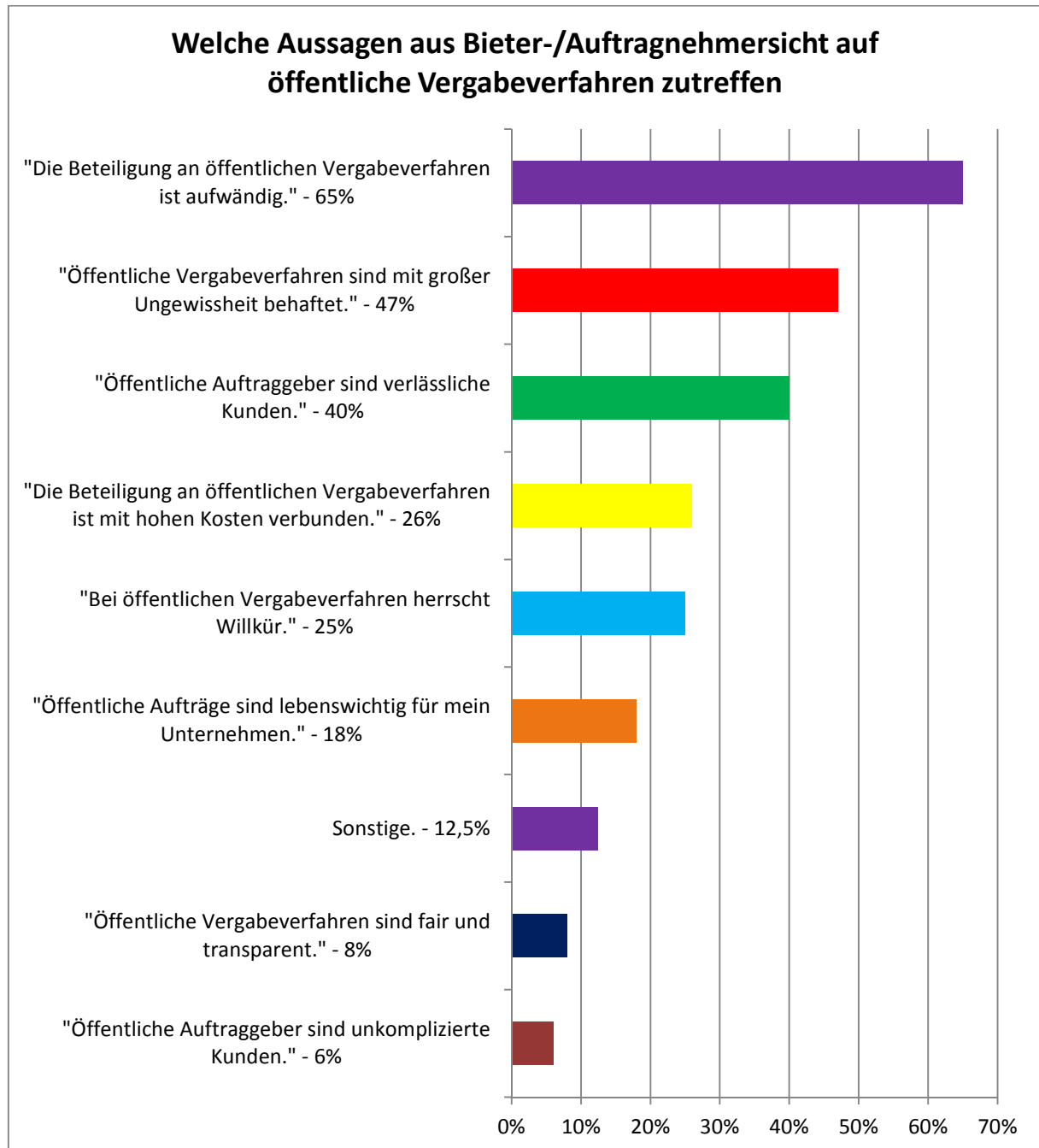


### Zufriedenheit der Einrichtungen des öffentlichen Rechts/ausgegliederten Rechtsträger mit den im Rahmen eines Vergabeverfahrens ermittelten Geschäftspartnern



- sehr zufrieden - 0%
- zufrieden - 40%
- überwiegend zufrieden - 60%
- neutral - 0%
- überwiegend unzufrieden - 0%
- unzufrieden - 0%
- sehr unzufrieden - 0%

## D. Beurteilung des Vergaberechts durch Bieter und Auftragnehmer



Auch wenn die Beteiligung an öffentlichen Vergabeverfahren sohin prima vista durchaus attraktiv erscheint (40% sehen „verlässliche Kunden“), so ist diese doch aufwändig (65%), mit großer Unsicherheit (47%) und mit erheblichen Kosten (26%) verbunden. Hier gibt es aus unserer Sicht durchaus **Verbesserungspotenzial** seitens des Gesetzgebers, noch bessere und praktikablere Regelungen zu schaffen, aber auch seitens der Auftraggeber, die Vergabeverfahren innerhalb des gesetzlichen Rahmens möglichst unaufwändig, transparent und kostenschonend zu gestalten.

Aus den sonstigen Antworten lässt sich eine herbe **Kritik am Billigstbieterprinzip** ablesen und die damit einhergehende Feststellung, dass den Qualitätsanforderungen dadurch nicht ausreichend Rechnung getragen wird. Mit der anstehenden Novelle 2015 zum Bundesvergabegesetz soll das Bestbieterprinzip

gestärkt und das Billigstbieterprinzip zurückgedrängt werden. Damit kommt der (europäische) Gesetzgeber auch dem Wunsch der Auftragnehmer entgegen, nicht nur den Preis in den Vordergrund zu stellen und damit ein reines Preisdumping zu fördern. In der Praxis stellt sich allerdings oft das Problem, geeignete Zuschlagskriterien außer dem Preis zu finden, da Qualität als solche nicht immer einfach und objektiv zu bewerten ist, schon gar nicht vor der Leistungserbringung. Hier sehen wir jedenfalls einen zentralen Punkt zur Verbesserung des Vergaberechts.

Immerhin ein Viertel der Antwortenden sieht Willkür bei Vergabeverfahren. Hier gibt sicherlich noch signifikanten Aufholbedarf, was die Erreichung höherer Transparenz angeht. Der Vorwurf der Willkür kann freilich auch mit der hohen Anzahl an Direktvergaben (welche bis zu einem Auftragswert von 100.000 Euro zulässig sind) in Kontext gebracht werden, ohne dass hier tatsächlich Willkür bei der Auftragsvergabe vorliegen muss.

## E. Das Vergaberecht mit einem Wort

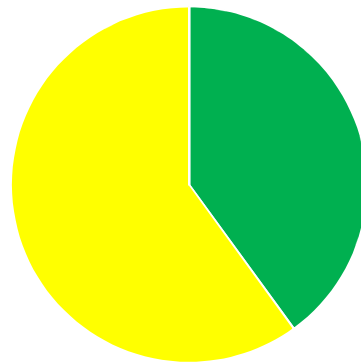
### 1. Die Sicht der Auftraggeber



Unterteilt nach den verschiedenen Auftraggebern zeichnet sich dabei folgendes Bild:

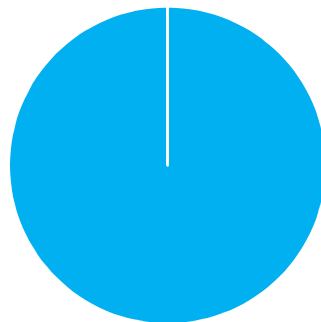


### Wie Sektorenauftraggeber das Vergaberecht mit einem Wort sehen



- sehr positiv - 0%
- einfach notwendig - 0%
- als vorgegeben - 40%
- überschießend - 60%
- zu komplex - 0%
- einfach lästig - 0%

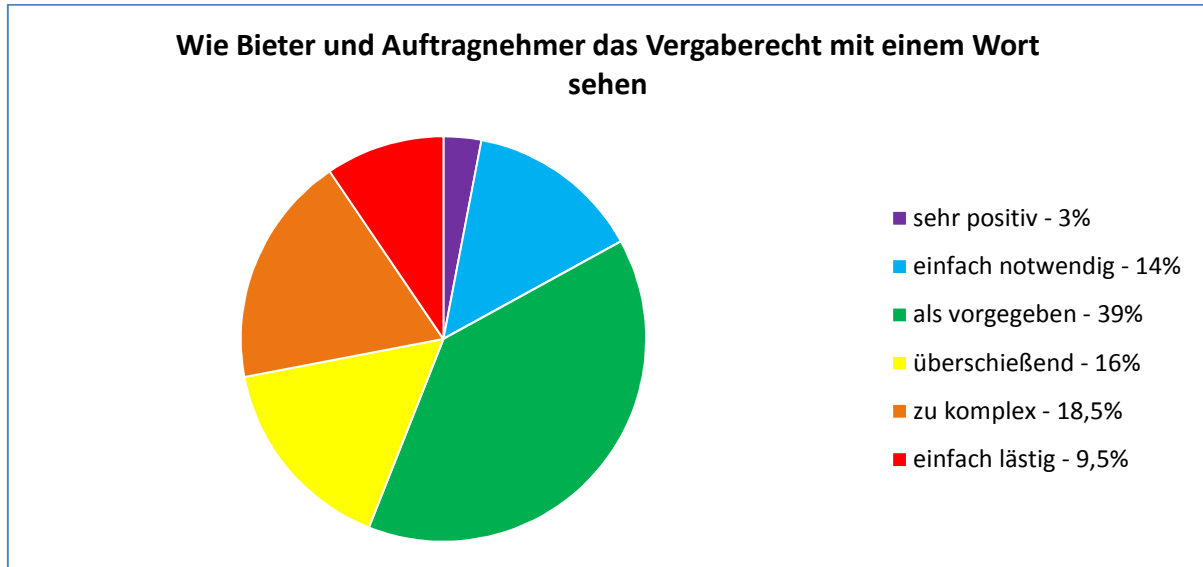
### Wie Einrichtungen des öffentlichen Rechts/ausgegliederte Rechtsträger das Vergaberecht mit einem Wort sehen



- sehr positiv - 0%
- einfach notwendig - 100%
- als vorgegeben - 0%
- überschießend - 0%
- zu komplex - 0%
- einfach lästig - 0%

Es zeigt sich im abschließenden Wort der Auftraggeber, dass wiederum die kleinen öffentlichen Auftraggeber das Vergaberecht eher als ein Übel betrachten, während es die großen Auftraggeber als einfach notwendig akzeptieren. Dies ist unserer Meinung einmal mehr auf die fehlenden Strukturen bei den kleineren Auftraggebern zurückzuführen.

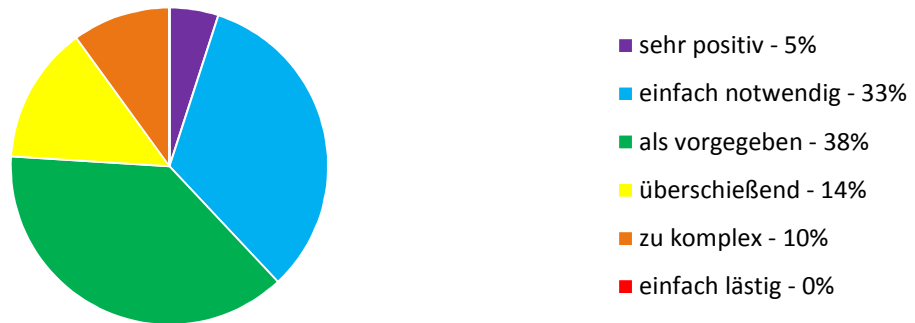
## 2. Die Sichtweise der Bieter- und Auftragnehmer



In der Folge lässt sich nach der jeweiligen Unternehmensgröße unterscheiden:



### Wie mittlere und große Unternehmen das Vergaberecht mit einem Wort sehen



Eine positive Sichtweise des Vergaberechts zeigt sich sohin nur in den wenigsten Fällen (bei den Auftraggebern sogar überhaupt nicht). Vielmehr wird es als gegeben hingenommen bzw. „belastend-negativ“ wahrgenommen. Am ehesten sehen wieder große Unternehmen, und zwar Auftraggeber und Auftragnehmer gleichermaßen, das Vergaberecht neutral bis notwendig.

## ANHÄNGE

### Anhang I

Seitens des BMFWFV erhobene statistische Daten iSd § 44 BVergG 2006 für den **klassischen Bereich**; sowohl oberhalb wie auch unterhalb der einschlägigen Schwellenwerte:

JAHR	Klassischer Bereich								
	Oberschwelle						Unterschwelle		
	föderale Ebene			subföderale Ebene			föderale Ebene		
	Lieferungen	Dienstleistungen	Bauleistungen	Lieferungen	Dienstleistungen	Bauleistungen	Lieferungen	Dienstleistungen	Bauleistungen
Anzahl/Wert (000)	Anzahl/Wert (000)	Anzahl/Wert (000)	Anzahl/Wert (000)	Anzahl/Wert (000)	Anzahl/Wert (000)	Wert (000)	Wert (000)	Wert (000)	
2001	153/140.890	73/54.451	2/909	166/170.972	135/459.272	92/374.270	131.636	65.494	67.263
2002	163/259.966	43/34566	6/23.124	246/262.853	207/1.177.263	277/488.051	115.463	52.389	60.699
2003	118/274.697	56/181.270	3/405	220/193.825	291/407.879	353/1.181.086	107.851	59.204	88.788
2004	125/338.670	63/279.452	1/3.000	228/198.558	272/425.765	703/1.178.231	87.919	27.620	81.372
2005	125/154.563	46/108.249	1/6.592	247/179.310	375/369.296	545/947.350	61.981	52.271	39.832
2006	152/294.940	60/261.388	1/6.132	336/351.280	4.059/526.823 (1)	1161/1.448.550	58.581	72.180	46.669
2007	127/284.061	50/104.929	6/42.901	382/373.586	639/605.678	754/2.348.456	198.044	67.425	43.788
2008	129/277.671	84/275.842	25/18.759	454/389.595	671/1.049.369	927/1.337.555	69.621	91.837	36.541
2009	122/746.615	65/534.780	9/4.209	507/357.504	809/873.842	1.264/1.988.957	80.739	88.444	51.500
2010	122/1.149.392	81/411.934	3/6.595	437/520.727	890/1.060.908	1.262/2.065.012	86.484	97.163	36.665
2011	124/430.228	103/305.174	4/13.138	478/402.521	929/1.406.513	1.428/1.806.804	201.377	75.696	126.789
2012	99/669.030	89/379.058	24/15.839	472/430.997	816/1.177.228	2.029/2.326.558	112.219	144.510	55.908
2013	163/858.275	89/750.941	25/22.526	477/440.622	841/1.033.223	1.528/1.934.146	151.796	186.225	50.031

(1) Anmerkung zu 2006/Dienstleistungen/subföderale Ebene: Hohe Anzahl an Vergaben resultiert aus der Meldung des AMS (3.775/209.331)

### Anhang IIa

Seitens des BMFWFV erhobene statistische Daten iSd § 205 BVergG 2006 für den **Sektorenbereich**; oberhalb der einschlägigen Schwellenwerte:

JAHR	Gas/Wärme			Elektrizität			Trinkwasser			Eisenbahndienste		
	Lieferungen	Dienstleistungen	Bauleistungen	Lieferungen	Dienstleistungen	Bauleistungen	Lieferungen	Dienstleistungen	Bauleistungen	Lieferungen	Dienstleistungen	Bauleistungen
Wert (000)	Wert (000)	Wert (000)	Wert (000)	Wert (000)	Wert (000)	Wert (000)	Wert (000)	Wert (000)	Wert (000)	Wert (000)	Wert (000)	Wert (000)
2001	2.804	9.884	83.785	13.732	845	47.981	816	0	0	0	0	0
2002	0	0	0	40.581	2.918	98.051	0	0	0	0	0	0
2003	0	0	0	46.731	63.203	81.174	0	1.474	1.390	0	0	0
2004	0	0	0	204.449	6.081	218.458	0	10.018	3.412	0	0	0
2005	0	0	0	135.296	18.072	22.060	0	21.305	0	0	0	0
2006	2.232	1.693	38.219	151.118	112.020	263.633	0	734	8.392	0	0	0
2007	10.030	8.004	72.287	148.358	35.591	105.478	0	0	39.229	0	0	0
2008	41.027	8.640	8.455	234.740	30.110	743.606	10.994	0	9.950	0	0	0
2009	21.640	9.872	145.922	161.792	16.884	110.417	2.527	450	4.487	5.857	0	5.540
2010	12.956	20.996	190.587	137.308	16.748	31.089	0	0	0	0	0	0
2011	133.759	41.581	143.833	124.902	33.971	109.349	5.260	0	0	8.206	18.706	0
2012	32.495	34.048	97.114	133.124	23.705	183.342	1.957	0	7.362	9.132	1.500	8.322
2013	18.053	6.588	94.653	116.107	59.387	29.631	2.284	470	57.021	5.241	1.085	15.509

JAHR	Städtische Transportdienste			Postdienste			Häfen			Flughäfen		
	Lieferungen	Dienstleistungen	Bauleistungen	Lieferungen	Dienstleistungen	Bauleistungen	Lieferungen	Dienstleistungen	Bauleistungen	Lieferungen	Dienstleistungen	Bauleistungen
Wert (000)	Wert (000)	Wert (000)	Wert (000)	Wert (000)	Wert (000)	Wert (000)	Wert (000)	Wert (000)	Wert (000)	Wert (000)	Wert (000)	Wert (000)
2001	15.387	39.033	227.777	0	0	0	0	0	0	18.336	10.756	6.058
2002	21.436	17.612	106.511	0	0	0	0	0	0	12.272	7.817	44.478
2003	104.808	32.957	229.611	0	0	0	0	0	0	3.790	18.216	85.994
2004	469.029	49.031	39.614	0	0	0	0	0	0	7.983	12.791	109.201
2005	107.126	47.678	238.494	0	0	0	1.675	0	0	17.862	6.281	157.724
2006	18.197	23.514	95.061	42.472	9.536	0	0	335	478	18.936	19.637	132.837
2007	271.392	23.874	114.563	24.492	165.128	0	700	0	0	27.173	12.427	114.023
2008	155.919	125.762	41.408	6.871	70.078	0	0	0	7.600	28.694	4.394	32.763
2009	145.366	88.480	212.877	10.891	45.286	5.860	0	0	5.788	13.879	12.593	9.929
2010	46.193	34.210	309.142	19.580	4.703	0	0	0	0	18.710	14.589	129.366
2011	91.764	113.831	107.195	95.858	40.189	16.721	500	0	16.911	12.771	5.986	12.790
2012	70.834	67.752	170.499	35.119	16.201	0	3.830	0	0	14.742	23.286	26.493
2013	237.313	155.642	30.495	23.400	2.438	15.800	3.777	0	0	36.624	4.113	43.541



## Anhang IIb

Seitens des BMWFW erhobene statistische Daten iSd § 205 BVergG 2006 für den **Sektorenbereich**; unterhalb der einschlägigen Schwellenwerte:

JAHR	Gas/Wärme			Elektrizität			Trinkwasser			Eisenbahndienste		
	Lieferungen	Dienstleistungen	Bauleistungen	Lieferungen	Dienstleistungen	Bauleistungen	Lieferungen	Dienstleistungen	Bauleistungen	Lieferungen	Dienstleistungen	Bauleistungen
	Wert (000)	Wert (000)	Wert (000)	Wert (000)	Wert (000)	Wert (000)	Wert (000)	Wert (000)	Wert (000)	Wert (000)	Wert (000)	Wert (000)
2001	31.323	27.951	53.894	76.923	25.187	10.864	8.181	8.391	30.887	0	0	0
2002	0	0	0	9.709	6.801	28.698	284	189	1.484	0	0	0
2003	0	0	0	37.075	0	59.377	9.963	13.621	524.601	26.463	27.550	57.312
2004	0	0	0	65.590	66.633	80.308	10.680	20.099	49.539	0	0	0
2005	0	0	0	181.966	156.414	36.546	122.533	20.286	45.113	32.328	31.357	62.186
2006	29.671	23.734	88.440	186.938	132.257	120.696	12.268	7.632	45.590	150.900	242.100	180.800
2007	96.495	51.751	116.886	281.487	177.705	186.956	14.905	15.340	65.687	173.500	176.500	276.900
2008	50.637	36.991	150.363	146.732	137.361	207.775	44.914	9.939	31.520	158.300	185.600	331.900
2009	57.265	70.840	97.872	175.616	218.614	122.233	13.039	5.337	41.187	138.334	182.000	276.500
2010	89.260	66.149	115.298	84.785	63.563	64.987	24.208	4.703	48.874	172.000	210.400	142.900
2011	51.478	53.879	114.415	116.437	87.171	71.985	12.988	8.867	38.044	231.540	611.700	195.371
2012	64.120	69.538	191.198	124.216	117.307	82.893	10.618	6.427	52.287	194.894	204.197	252.912
2013	56.804	55.340	121.930	114.231	107.745	121.410	7.563	7.495	43.135	196.800	196.380	281.000

JAHR	Städtische Transportdienste			Postdienste			Häfen			Flughäfen		
	Lieferungen	Dienstleistungen	Bauleistungen	Lieferungen	Dienstleistungen	Bauleistungen	Lieferungen	Dienstleistungen	Bauleistungen	Lieferungen	Dienstleistungen	Bauleistungen
	Wert (000)	Wert (000)	Wert (000)	Wert (000)	Wert (000)	Wert (000)	Wert (000)	Wert (000)	Wert (000)	Wert (000)	Wert (000)	Wert (000)
2001	18.709	19.826	112.441	0	0	0	0	0	0	15.755	25.754	21.135
2002	18.898	17.144	34.482	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2003	15.414	13.984	28.127	0	0	0	0	0	0	16.674	31.642	32.433
2004	17.793	16.142	32.466	0	0	0	0	0	0	22.232	14.379	110.883
2005	20.041	18.181	36.568	37.295	3.400	7.167	1.402	1.756	798	36.494	32.465	149.178
2006	19.274	17.458	35.169	16.721	4.367	0	0	0	0	36.350	48.779	62.715
2007	55.020	28.531	51.230	25.160	3.234	234	864	592	951	37.458	79.359	37.848
2008	35.007	28.644	59.015	16.003	3.070	1.097	1	605	2.642	42.471	59.435	78.583
2009	41.528	48.670	63.357	7.099	3.450	9.400	907	1.132	3.755	36.706	53.737	43.310
2010	33.383	31.471	59.236	965	2.779	0	0	0	0	42.704	81.088	106.354
2011	62.665	58.927	81.161	9.378	4.251	11.974	1.635	1.167	3.676	14.243	20.819	16.626
2012	57.449	42.862	70.333	7.930	1.206	23.667	634	591	2.814	13.343	21.689	17.947
2013	62.229	56.723	89.218	0	864	0	702	1.040	706	10.775	33.804	37.745

## Erläuterungen zu den Anhängen I, IIa und IIb seitens des BMWFW

- Die statistischen Angaben ergeben sich grundsätzlich aus den Meldungen der jeweiligen öffentlichen Auftraggeber. Von diesen werden stichprobenartig Kontrollen auf Basis von Bekanntmachungen vergebener Aufträge im Amtsblatt der EU vorgenommen und von öffentlichen Auftraggebern gemeldete Daten gegebenenfalls ergänzt.
- Föderale Ebene: öffentliche Auftraggeber gemäß Anhang V des BVergG inkl. nachgeordneter Dienststellen.
- Subföderale Ebene: Ämter der Landesregierungen inkl. Auftraggeber in deren Vollziehungsbereich sowie Körperschaften öffentlichen Rechts.
- Daten für den Unterschwellenbereich werden nur auf föderaler Ebene bzw. im Sektorenbereich erhoben.
- Die Anzahl der Vergaben wird nur für den klassischen Bereich/Oberschwelle erhoben.
- Die Werte verstehen sich in tausend Euro.
- Bei den Bauleistungen berücksichtigt die Anzahl der Vergaben auch einzelne Gewerke, die idR im Unterschwellenbereich liegen.

## Anhang III

### Verfahren beim UVS/LVwG Kärnten

Jahr	Verfahren gesamt	Ober- schwelle	Unter- schwelle	Erledigungsart			Beschwerde/Revision		einstweilige Verfügungen		
				AW	VS	SE	VwGH	VfGH	beantragt	erlassen	SE
2004	24										
2005	44										
2006	27										
2007	15	10	5	7	3	5	3	0	10	7	3
2008	31	15	16	12	6	13	2	1	22	22	0
2009	25 (3)	15 (3)	10	7 (1)	7	11 (2)	5	0	17	17	0
2010	14	5	9	4	4	6 (1)	3	0	13	11	2
2011	11 (1)	6	5 (1)	2	4	5	0	0	7	6	1
2012	14 (1)	5	9 (1)	5 (1)	5	4	1	0	12	10	2
2013	8 (2)	7 (2)	1	3 (1)	0	5 (1)	0	0	4	4	0
2014	14 (1)	5 (1)	9	5	1	8 (1)	2	0	13	8	4

2004 bis 2006 keine weiteren Daten erfasst

die in den Verfahren enthaltenen Feststellungsanträge sind erst ab dem Jahr 2009 erfasst  
in Klammer steht die Anzahl der in der Summe enthaltenen Feststellungsanträge

AW Abweisung  
VS Vollstattgebung  
SE Sonstige Erledigung (z.B. Zurückweisung, Zurückziehung, Abtretung...)

## Verfahren beim UVS/LVwG Burgenland

### 2006:

Anzahl Gesamt	EV		Nachprüf.		EV in % der Nachpr.	Art der Erledigung					HG-Verf.
	Ober	Unter	Ober	Unter		Zurückz.	Zurückw.	Abweis.	Folge	Teilw.Folge	
9	3	1	3	2	80	-	2	2	3	2	3

2007 gab es keine Vergabeverfahren.

### 2008:

Anzahl Gesamt	EV		Nachprüf.		EV in % der Nachpr.	Art der Erledigung					HG-Verf.
	Ober	Unter	Ober	Unter		Zurückz.	Zurückw.	Abweis.	Folge	Teilw.Folge	
12	2	3	2	5	71	5	3	-	4	-	3

### 2009:

Anzahl Gesamt	EV		Nachprüf.		EV in % der Nachpr.	Art der Erledigung					HG-Verf.
	Ober	Unter	Ober	Unter		Zurückz.	Zurückw.	Abweis.	Folge	Teilw.Folge	
12	6	-	6	-	100	2	2	5	3	-	2

**2010:**

Anzahl Gesamt	EV		Nachprüf.		EV in % der Nachpr.	Art der Erledigung					HG-Verf.
	Ober	Unter	Ober	Unter		Zurückz.	Zurückw.	Abweis.	Folge	Teilw.Folge	
9	-	3	1	5 *	50	1	-	3	5	-	2

\* darunter auch ein Feststellungsverfahren (Erledigung: Abweisung)

**2011:**

Anzahl Gesamt	EV		Nachprüf.		EV in % der Nachpr.	Art der Erledigung					HG-Verf.
	Ober	Unter	Ober	Unter		Zurückz.	Zurückw.	Abweis.	Folge	Teilw.Folge	
2	-	1	-	1	100	2	-	-	-	-	-

**2012:**

Anzahl Gesamt	EV		Nachprüf.		EV in % der Nachpr.	Art der Erledigung					HG-Verf.
	Ober	Unter	Ober	Unter		Zurückz.	Zurückw.	Abweis.	Folge	Teilw.Folge	
6	1	2	1	2	100	2	2	-	1	1	2

**2013:**

Anzahl Gesamt	EV		Nachprüf.		EV in % der Nachpr.	Art der Erledigung					HG-Verf.
	Ober	Unter	Ober	Unter		Zurückz.	Zurückw.	Abweis.	Folge	Teilw.Folge	
6	2	1	2	1	100	-	3	-	-	3	-

**2014:**

Anzahl Gesamt	EV		Nachprüf.		EV in % der Nachpr.	Art der Erledigung					HG-Verf.
	Ober	Unter	Ober	Unter		Zurückz.	Zurückw.	Abweis.	Folge	Teilw.Folge	
10	-	4	3 *	3	66	3	5	-	-	2	-

\* darunter auch ein Feststellungsverfahren (Erledigung: Zurückziehung)

**Gesamt 2000 bis 2014:**

Anzahl Gesamt	EV		Nachprüf.		EV in % der Nachpr.	Art der Erledigung					HG-Verf.
	Ober	Unter	Ober	Unter		Zurückz.	Zurückw.	Abweis.	Folge	Teilw.Folge	
121	22	30	32	37	75	21	38	24	29	9	27

**Spaltenerklärung:**

**EV:** Antrag auf Erlassung einer einstweiligen Verfügung

**Nachprüf.:** Antrag auf Einleitung eines Nachprüfungsverfahrens (darunter bislang auch 2 Feststellungsverfahren)

**Ober:** Oberschwellenbereich (Kammer oder Senatszuständigkeit)

**Unter:** Unterschwellenbereich (Einzelrichterzuständigkeit)

**EV in % der Nachpr.:** in wie vielen % der Nachprüfungsverfahren auch einstweilige Verfügungen beantragt wurden

**Zurückz.:** Antrag zurückgezogen

**Zurückw.:** Antrag zurückgewiesen

**Abweis.:** Antrag abgewiesen

**Folge:** Antrag Folge gegeben

**Teilw.Folge:** Antrag teilweise Folge gegeben

**HG-Verf.:** Anzahl der bekämpften Entscheidungen bei den Höchstgerichten

Braunöder, Landesverwaltungsgericht Burgenland, 19.06.2015