

CHG Newsletter Vergaberecht

VERGABERECHT

Nr. 21
Jahrgang 2026

Seite 1
Vorwort

Seite 2
Leitartikel

Seite 6
Aktuelle
Rechtsprechung

Seite 15
CHG News

Seite 18
Team & Kontakt



Vergabeverfahren werden in wirtschaftlich angespannten Zeiten nicht nur intensiver geführt, sondern auch kritischer hinterfragt. Für öffentliche Auftraggeber bedeutet das: Die rechtliche Qualität eines Verfahrens zeigt sich häufig erst dann, wenn der Vergabeakt im Nachprüfungsverfahren auf dem Tisch liegt. Nicht selten entscheidet dann weniger die nachträgliche Erklärung als vielmehr die zeitnahe, vollständige und widerspruchsfreie Dokumentation.

Der Leitartikel dieser Ausgabe widmet sich daher einem besonders praxisrelevanten Thema: Sorgfalt und Dokumentation als beste Verteidigung im Nachprüfungsverfahren. Ein gut geführter Vergabeakt ist kein bloßer Formalismus, sondern zentrale Grundlage dafür, Entscheidungen nachvollziehbar zu machen, Angriffsflächen zu reduzieren und gerichtlichen „Zufallsfunden“ vor-

zubeugen. Hinzu kommen seit Inkrafttreten des IFG vermehrte Offenlegungspflichten.

Abgerundet wird der Newsletter – wie üblich – durch aktuelle Entscheidungen aus dem Vergaberecht. Behandelt werden unter anderem die Verwendung von Hyperlinks in Angebotsunterlagen, die Grenzen zulässiger Vertragsänderungen, die Konkretisierung von Zuschlagskriterien, Änderungen des Leistungsgegenstands, die Bestandsfestigkeit von Ausschreibungsunterlagen sowie Fragen zur Verbesserbarkeit von Angeboten und zur Inhouse-Vergabe.

Wir wünschen eine aufschlussreiche Lektüre unseres aktuellen Newsletters!

Sorgfalt und Dokumentation im Vergabeverfahren ist die beste Verteidigung im Nachprüfungsverfahren

LEITARTIKEL



Vergabeverfahren enden nicht mit der Zuschlagsentscheidung. Ob eine Entscheidung des öffentlichen Auftraggebers rechtlich hält, zeigt sich oft erst dann, wenn ein Bieter einen Nachprüfungsantrag stellt und das Gericht den Vergabeakt prüft. Gerade in wirtschaftlich angespannten Zeiten, in denen der Wettbewerbsdruck steigt, sollten öffentliche Auftraggeber ihre Verfahren so führen und dokumentieren, dass sie auch einer nachträglichen gerichtlichen Kontrolle standhalten.

Der Vergabeakt entscheidet mit

Für öffentliche Auftraggeber ist ein Nachprüfungsverfahren selten ein rein theoretisches Risiko. In vielen Branchen stehen Anbieter unter wirtschaftlichem Druck. Aufträge der öffentlichen Hand haben besonderes Gewicht. Wird ein Unterneh-

men nicht berücksichtigt, steigt die Bereitschaft, Vergabeentscheidungen kritisch zu hinterfragen und gegebenenfalls rechtlich überprüfen zu lassen.

In dieser Situation zeigt sich, ob ein Vergabeverfahren nur „im Ergebnis“ richtig geführt wurde oder ob auch der Weg dorthin rechtlich korrekt und nachvollziehbar dokumentiert ist. Denn im Nachprüfungsverfahren zählt vor allem, was sich aus dem Vergabeakt, egal ob elektronisch oder in Papierform, ergibt. Was nicht dokumentiert, nicht begründet oder widersprüchlich festgehalten ist, lässt sich nachträglich selten sanieren.

Nachvollziehbarkeit ist kein Formalismus

Rechtlich korrekte Vorgangsweisen, damit verbundener Aufwand und sorgfältige Dokumentation werden in der Praxis

Sorgfalt und Dokumentation im Vergabeverfahren ist die beste Verteidigung im Nachprüfungsverfahren

LEITARTIKEL

mitunter als übertrieben und vermeidbar verstanden. Das ist gefährlich. Der Vergabeakt ist nicht bloß eine lose Sammlung von Unterlagen, sondern im Streitfall die zentrale Entscheidungsgrundlage für das Gericht. Er muss erkennen lassen, welche Schritte gesetzt, welche Prüfungen durchgeführt, welche Erwägungen angestellt und weshalb Entscheidungen getroffen wurden.

Das gilt nicht nur für gesetzlich ausdrücklich vorgesehene Verfahrensschritte. Auch wesentliche Überlegungen sollten festgehalten werden. Dazu zählen etwa interne Abwägungen bei der Angebotssprüfung, die Beurteilung von Aufklärungsschreibern, die Bewertung der Zuschlagskriterien und die Gründe für das Ausscheiden eines Angebots.

Ein Gericht prüft im Nachprüfungsverfahren nicht im luftleeren Raum. Es arbeitet mit dem Vergabeakt. Ist dieser schlüssig, vollständig und konsistent, stärkt das die Position des Auftraggebers erheblich. Ist er hingegen lückenhaft oder widersprüchlich, entstehen Zweifel. Diese Zweifel können sich im Verfahren gegen den Auftraggeber wenden.

Das Risiko der Zufallsfunde

Besonders heikel ist, dass sich die gerichtliche Prüfung nicht immer auf jene Punkte beschränkt, die der Antragsteller anführt. Wird der Vergabeakt vorgelegt, kann das Gericht auch auf andere Problemstellen stoßen. Solche „Zufallsfunde“ sind vor allem dann gefährlich, wenn sie formale Fehler betreffen.

Ein Beispiel: Der Nachprüfungsantrag richtet sich gegen die Bewertung der Angebote. Bei der Durchsicht des Vergabeakts fällt jedoch auf, dass eine Eignungsprüfung nicht abgeschlossen oder nachgeforderte Nachweise nicht dokumentiert sind. In solchen Fällen kann ein Fehler, der ursprünglich gar nicht im Nachprüfungsverfahren thematisiert wurde, zum Kern der Gerichtsentscheidung werden.

Für Auftraggeber bedeutet das: Der Vergabeakt muss nicht nur die unmittelbar erwartbaren Angriffspunkte abdecken. Er muss das gesamte Verfahren so abbilden, dass keine vermeidbaren Schwachstellen sichtbar werden. Gute Dokumentation ist daher vorbeugendes Risikomanagement.

Typische Schwachstellen in der Praxis

Viele Nachprüfungsverfahren entstehen nicht wegen spektakulärer Rechtsfragen, sondern wegen handwerklicher Mängel in der Verfahrensführung. Häufige Risikobereiche sind unklare Eignungs- und Zuschlagskriterien, eine unzureichende Angebotsprüfung oder eine Angebotsprüfung, die zwar tatsächlich erfolgt ist, aber lückenhaft war oder im Akt nicht nachvollziehbar dokumentiert wurde.

Auch Ausscheidensentscheidungen verdienen besondere Aufmerksamkeit. Sie müssen konkret, einzelfallbezogen und überprüfbar begründet sein. Allgemeine Formulierungen oder bloße Verweise auf Ausschreibungsbestimmungen reichen nicht aus. Der betroffene Bieter muss erkennen können, weshalb gerade sein Angebot nicht weiter berücksichtigt wurde.

Sorgfalt und Dokumentation im Vergabeverfahren ist die beste Verteidigung im Nachprüfungsverfahren

LEITARTIKEL

Ein weiterer Klassiker sind Bewertungsentscheidungen, insbesondere bei qualitativen Kriterien. Hier genügt es nicht, Punkte zu vergeben. Erforderlich ist eine nachvollziehbare Begründung, warum ein Angebot eine bestimmte Bewertung erhalten hat und weshalb ein anderes Angebot besser oder schlechter beurteilt wurde. Widersprüche zwischen Bewertungsmatrix, Prüfvermerk und Zuschlagsentscheidung sind besonders angreifbar.

Ebenso problematisch sind nicht dokumentierte Aufklärungen, interne Erwägungen oder Ermessensentscheidungen. Was nur mündlich besprochen oder erst im Nachhinein rekonstruiert wird, wirkt im Nachprüfungsverfahren wie ein Reparaturversuch.

Verteidigung beginnt vor dem Antrag

Öffentliche Auftraggeber sollten Vergabeverfahren daher von Anfang an mit Blick auf eine mögliche spätere Nachprüfung führen. Das bedeutet nicht, jedes Verfahren unnötig zu verkomplizieren. Es bedeutet aber, wesentliche Entscheidungen so zu dokumentieren, dass sie auch Monate später von Dritten verstanden und überprüft werden können.

Praktisch bewährt sich ein einfacher Maßstab: Könnte eine fachkundige Person, die am Verfahren nicht beteiligt war, anhand des Vergabeakts nachvollziehen, warum der Auftraggeber so entschieden hat? Wenn diese Frage nicht eindeutig bejaht werden kann, besteht Nachbesserungsbedarf.

Entscheidungen sollten zeitnah dokumentiert werden, nicht erst dann, wenn ein Nachprüfungsantrag eingelangt ist. Prüfvermerke müssen konkrete Feststellungen enthalten. Aufklärungen müssen vollständig abgelegt werden. Ermessensentscheidungen müssen erkennen lassen, welche Gesichtspunkte berücksichtigt wurden. Bei heiklen Entscheidungen empfiehlt sich ein Vier-Augen-Prinzip und eine rechtliche Plausibilitätsprüfung, bevor die Entscheidung nach außen kommuniziert wird.

Besonders wichtig ist die Konsistenz. Ausschreibungsunterlagen, Bieterkommunikation, Prüfvermerke, Bewertungsunterlagen und Zuschlagsentscheidung müssen zusammenpassen. Widersprüche zwischen diesen Dokumenten sind Einladungen für Nachprüfungsanträge. Vor der Bekanntgabe wesentlicher Entscheidungen sollte der Vergabeakt daher nochmals kritisch geprüft werden: Sind alle maßgeblichen Schritte dokumentiert? Sind die Begründungen nachvollziehbar? Gibt es offene Flanken, die im Nachprüfungsverfahren zum Problem werden könnten?

Gute Dokumentation ist Risikomanagement

Sorgfalt im Vergabeverfahren ist kein Selbstzweck. Sie schützt den Auftraggeber, sichert die Nachvollziehbarkeit der Entscheidung und stärkt das Vertrauen in ein faires, transparentes Verfahren. Vor allem aber schafft sie die Grundlage dafür, im Nachprüfungsverfahren rasch und überzeugend argumentieren zu können.

Sorgfalt und Dokumentation im Vergabeverfahren ist die beste Verteidigung im Nachprüfungsverfahren

LEITARTIKEL

Wer erst nach Einlangen eines Nachprüfungsantrags beginnt, seine Entscheidung zu erklären, ist oft zu spät dran. Die beste Verteidigung entsteht bereits während des Vergabeverfahrens: durch klare Kriterien, saubere Prüfung, nachvollziehbare Begründungen und einen vollständigen Vergabeakt.

Öffentliche Auftraggeber sollten Dokumentation daher nicht als Formalpflicht verstehen, sondern als strategisches Instrument. Ein gut geführter Vergabeakt reduziert Angriffsflächen, erschwert Zufallsfunde und erhöht die Chance, dass eine rechtmäßig getroffene Entscheidung auch vor Gericht Bestand hat.



Zur Verwendung von Hyperlinks in Angebotsunterlagen

EuGH, 03.07.2025, C-534/23P

In einem Verfahren der Europäische Kommission sollten die Bieter ihre Angebote über die Vergabeplattform „eSubmission“ einreichen. Ein Bieter fügte in seinem Angebot Hyperlinks ein, die auf Dokumente auf den eigenen Servern des Bieters verwiesen. Die Kommission wertete diese extern gespeicherten Dokumente nicht. Der Bieter hat die Zuschlagsentscheidung in der Folge angefochten, da die Kommission in einem früheren Verfahren Hyperlinks akzeptiert hatte, weshalb ein Vertrauenstatbestand bestehe.

Im vorliegenden Fall verwiesen die Ausschreibungsunterlagen explizit auf die Vorschriften der „eSubmission“ Vergabeplattform, welche das Hochladen der einzelnen Angebotsunterlagen vorschrieb. Ein umsichtiger Bieter hätte erkennen müssen, dass die Verwendung von Hyperlinks nicht zulässig war. Eine davon abweichende Vorgehensweise des Auftraggebers in einem früheren Verfah-

ren begründet daher kein schutzwürdiges Vertrauen.

Darüber hinaus verlangt das Prinzip der „Unversehrtheit der Daten“, dass sämtliche Angebotsunterlagen nach der Einreichung unverändert bleiben müssen. Die Verwendung von Hyperlinks auf Servern, die unter der Kontrolle des Bieters stehen, untergräbt diese Anforderung, da sie eine nachträgliche Änderung der Dokumente ermöglichen würde.

Praxistipp

Bieter dürfen sich nicht auf frühere Vorgehensweisen des Auftraggebers verlassen. Einzig die Festlegungen der konkreten Ausschreibung sind für die Ausgestaltung der Angebote maßgeblich. Es empfiehlt sich daher die Ausschreibungsunterlagen genau zu studieren und die Angebote entsprechend den darin enthaltenen Vorgaben auszugestalten. Verlinkungen auf (jederzeit änderbare) eigene Websites werden Angebote – insbesondere dann, wenn es sich um wesentliche Inhalte – mit (unbehebaren) Mängeln behaften.

Die Zulässigkeit von Vertragsänderungen ohne Neuausschreibung

EuG, 23.07.2025, T-1081/23

Die Europäische Kommission schloss mit dem Bestbieter eine Rahmenvereinbarung ab. Wenige Jahre später wurde diese Rahmenvereinbarung, ohne Durchführung eines neuen Vergabeverfahrens, abgeändert. Die Änderungen umfassten vor allem die Aufnahme zusätzlicher Leistungen sowie die Anhebung des Abrufvolumens.

Vertragsänderungen ohne Durchführung eines neuen Vergabeverfahrens sind laut EuG zulässig, wenn diese unwesentlich sind, sie also aufgrund nicht vorhersehbarer Umstände erforderlich sind und der Gesamtcharakter des Auftrags unverändert bleibt. Der Begriff der „unvorhersehbaren Umstände“ bezeichnet externe Umstände, die auch bei einer sorgfältigen Vorbereitung des Vergabeverfahrens nicht hätten vorhergesehen werden können. Das EuG stellte klar, dass die von einem Auftraggeber geforderte Sorgfalt nicht verlangt, eine ungewöhnliche Verkettung von Ereignissen mit zu berücksichtigen.

Die Vertragsänderung war daher gerechtfertigt.

Ein Verstoß gegen Art 72 Abs 1 lit b RL 2014/24/EU (für Österreich vgl § 365 BVergG 2018), wonach aufeinander folgende Änderungen nicht mit dem Ziel der Umgehung vergaberechtlicher Vorschriften vorgenommen werden dürfen, liegt laut EuG ebenso nicht vor, da diese Vorschrift für mehrere Änderungen desselben Vertrags gelte. Da der Vertrag im vorliegenden Fall nur ein einziges Mal geändert wurde, liegt keine Umgehungsabsicht vor.

Praxistipp

Für Auftraggeber lässt sich aus der Entscheidung ableiten, dass eine einmalige Vertragsänderung und die Aufnahme zusätzlicher Leistungen oder die Anhebung des Abrufvolumens, innerhalb der engen gesetzlichen Grenzen des § 365 BVergG 2018 ohne Neuausschreibung zulässig sein kann, wenn die Änderungen unvorhersehbar waren und der Gesamtcharakter des Auftrags unverändert bleibt.





Über Konkretisierungen der Zuschlagskriterien

VwGH 05.06.2025, Ra 2022/04/0063

Ein öffentlicher Auftraggeber führte ein zweistufiges Verhandlungsverfahren durch. In der ersten Stufe wurden die Zuschlagskriterien „Preis“ und „Qualität“ festgelegt. Die Beschreibung der Subkriterien enthielt jedoch sehr vage Formulierungen. Eine mitbeteiligte Partei beantragte die Nichtigkeitserklärung der Ausschreibung, da die Zuschlagskriterien nicht hinreichend spezifiziert seien und dies gegen das Transparenzgebot verstöße.

Der VwGH bekräftigte die Unterscheidung zwischen einer unzulässigen Änderung von Zuschlagskriterien während des Verfahrens und einer zulässigen Konkretisierung. Er führte aus, dass in einem zweistufigen Vergabeverfahren die Konkretisierung von zunächst vage formulierten Zuschlagskriterien in der zweiten

Verfahrensstufe zulässig ist. Dies gilt vor allem unter der Voraussetzung, dass die ursprünglichen Kriterien nicht verändert werden, die Konkretisierung keinen Bieter diskriminiert und diese die Vorbereitung der Angebote nicht beeinflusst, wäre sie früher bekannt gewesen. Dadurch wird die notwendige Transparenz im Verfahren sichergestellt.

Praxistipp

Für Auftraggeber hat der VwGH damit klargestellt, dass bei zweistufigen Vergabeverfahren eine gewisse Flexibilität bezüglich der Zuschlagskriterien gegeben ist. Es ist jedoch von entscheidender Bedeutung, dass spätestens mit der Aufforderung zur Angebotsabgabe in der zweiten Stufe des Verfahrens eine vollständige und unmissverständliche Festlegung aller Kriterien erfolgt. Nur so wird gewährleistet, dass die verbliebenen Bewerber ihre Angebote auf einer klaren und für alle gleichen Grundlage erstellen können.

Änderungen des bereits ausgeschriebenen Leistungsgegenstands

VwGH 12.05.2025, 2022/04/0131

Ein öffentlicher Auftraggeber schrieb im Wege einer „Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung“ einen Auftrag aus. Nach Einlangen der Erstangebote führte der Auftraggeber mit den Bietern bilaterale Gespräche. Dies führte zu angepassten Angeboten, die auf jeweils unterschiedlichen Änderungen des Leistungsinhalts basierten. Die Antragstellerin behauptete, dass der Zuschlag rechtswidrig war, da die Angebote aufgrund der uneinheitlichen Änderungen nicht mehr vergleichbar waren.

Der VwGH stellte fest, dass der Auftraggeber das ursprünglich bekanntgemachte Leistungsverzeichnis wesentlich verändert hat. Er führt dazu aus, dass die Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung zwar hinsichtlich der Abwicklung weitgehend formfrei ist, inhaltlich jedoch Grenzen unterliegt, die aus den Grundsät-

zen der Transparenz, der Gleichbehandlung und der Wahrung eines fairen Wettbewerbs folgen. Dementsprechend ist es unzulässig, mit einzelnen Bietern unterschiedliche Leistungsinhalte zu verhandeln, wenn dadurch die Vergleichbarkeit der Angebote entfällt. Ist die Vergleichbarkeit der Angebote durch solche Veränderungen nicht mehr gegeben, muss der Auftraggeber das Verfahren widerrufen und auf einer entsprechend angepassten Grundlage erneut ausschreiben.

Praxistipp

Stellt sich also im Laufe eines Vergabeverfahrens heraus, dass der ausgeschriebene Leistungsgegenstand angepasst werden muss und sich dadurch wesentlich ändert, ist das Verfahren zu widerrufen und auf Basis der geänderten Anforderungen neu auszuschreiben. Gleichzeitig ist der Grundsatz der Bietergleichbehandlung beachtlich. Ein Zuschlag auf Basis nicht (mehr) vergleichbarer Angebote ist rechtswidrig.





Das Prinzip der Bestandsfestigkeit

BVwG 27.02.2025, W187 2304063-2/27E

Die Auftraggeberin veröffentlichte in der ersten Stufe eines Verhandlungsverfahrens die Teilnahmeunterlagen und Verfahrensbedingungen. Die Antragstellerin hat mittels Nachprüfungsantrag die Teilnahmeunterlagen angefochten. Die Verfahrensbedingungen wurden nicht bekämpft.

Nach Abschluss dieses Nachprüfungsverfahrens setzte die Auftraggeberin das Verfahren fort. Daraufhin stellte die Antragstellerin 40 Fragen und brachte eine Woche später einen zweiten Nachprüfungsantrag auf Nichtigerklärung der gesamten Ausschreibung ein und begründete dies mit fehlenden Informationen, aufgrund der Nichtbeantwortung der Fragen.

Das BVwG befasste sich mit dem Prinzip der Bestandsfestigkeit, wonach bei nicht rechtzeitiger Anfechtung der Ausschreibungsunterlagen darin enthaltene rechtswidrige Regelungen unanfechtbar werden. Folglich sind die Gerichte und alle

Beteiligten daran gebunden, auch wenn dadurch vergaberechtliche Grundsätze missachtet werden. Gegenständlich hätte die Antragstellerin also bereits im ersten Nachprüfungsverfahren gegen die gesamten Ausschreibungsunterlagen vorgehen müssen.

Hinsichtlich der nichtbeantworteten Fragen kommt das BVwG zum Ergebnis, dass Fragenbeantwortungen gesondert anfechtbare Entscheidungen darstellen. Diese können nicht von einem Nachprüfungsantrag mitumfasst sein, der zu einem Zeitpunkt eingebracht wurde, zu dem es die Fragenbeantwortung noch gar nicht gab. Die bloße Nichtbeantwortung hat keinen Erklärungswert und kann daher nicht bekämpft werden. Die Antragstellerin hätte also die Beantwortung der Fragen abwarten müssen, um dagegen vorgehen zu können.

Praxistipp

Als Bieter ist eine frühzeitige Auseinandersetzung mit einer Ausschreibung zu

BUNDESVERWALTUNGSGERICHT – BVWG

empfehlen. Aufgrund der Bestandsfestigkeit ist es notwendig, alle Mängel der Ausschreibung sofort und vollständig anzufechten. Die Nichtbeantwortung von Fragen ist nicht bekämpfbar, nur die erteilten Antworten selbst.

Zur Verbesserbarkeit von Angeboten

BVGW 21.07.2025, W187 2314553-2/33E

Das BVWG betont, dass die Ausschreibungsunterlagen entsprechend dem objektiven Erklärungswert eines durchschnittlich fachkundigen und sorgfältigen Bieters auszulegen sind. Diesbezüglich ist der vermutete Sinn und Zweck der Ausschreibung unerheblich. Gleiches gilt für alle abgegebenen Angebote, die als Willenserklärung des jeweiligen Bieters zu qualifizieren sind. Im offenen Verfahren sind die Angebote so abzugeben, dass sie ohne weiteres Zutun der Bewertung zugrunde gelegt werden können. Folglich kann ein abgegebenes Angebot nach Angebotsöffnung nicht mehr verändert werden. Davon zu unterscheiden ist jedoch die zulässige Behebung verbesserbarer Mängel

nach Angebotsöffnung. Ob ein behebbarer Mangel vorliegt oder nicht ist im Einzelfall zu beurteilen. Dabei ist darauf abzustellen, ob durch die Mängelbehebung die Wettbewerbsstellung des Bieters gegenüber den übrigen Bietern materiell verbessert wird oder nicht. Wird also das ursprüngliche Angebot erst durch die Mängelbehebung ausschreibungskonform, so liegt ein unbehebbarer Mangel vor, da sich die Wettbewerbsstellung des Bieters verbessern würde.

Praxistipp

Nach der (Letzt-)Angebotsöffnung ist eine Änderung des Angebots grundsätzlich ausgeschlossen. Eine nachträgliche Korrektur ist im Wesentlichen nur für formale Mängel oder für das Nachreichen von Beweismitteln über bereits bei Angebotsabgabe erfüllte Eignungs- oder Leistungsvoraussetzungen zulässig. Bieter sollten daher stets darauf achten, dass ihre Angebote ausschreibungskonform sind und (gemessen an den Vorgaben der Ausschreibung) keine Lücken oder Widersprüche aufweisen.





Die Auslegung des Umsatzkriteriums bei Inhouse-Vergaben

VwG Wien, 05.06.2025,
VWG-123/077/4436/2025

Das VwG Wien hat Klarstellungen zu Inhouse-Vergaben durch Sektorenauftraggeber in mehrstufigen Konzernstrukturen getroffen. Im Zentrum stand die Frage, ob eine Beauftragung einer GmbH durch die Stadt Wien als Sektorenauftraggeberin zu Recht als Inhouse-Vergabe, auf die das BVergG 2018 nicht anzuwenden ist, qualifiziert wurde.

Fraglich war, wie das sogenannte Umsatzkriterium auszulegen ist. Dieses Kriterium verlangt, dass die kontrollierte Gesellschaft mehr als 80% ihrer Tätigkeiten für den kontrollierenden Auftraggeber oder für andere von diesem kontrollierten Gesellschaften ausführt. Strittig war, ob bei der Berechnung dieses 80%-Anteils auch geprüft werden muss, ob die anderen Konzerngesellschaften, an welche die GmbH Leistun-

gen erbringt, ihrerseits das 80%-Kriterium erfüllen müssen.

Das VwG Wien verneinte dies. Es sei nicht erforderlich, eine „Durchrechnung“ über die gesamte Konzernkette vorzunehmen. Für die Erfüllung des Umsatzkriteriums genügt es, wenn die beauftragte Gesellschaft ihre Leistungen überwiegend für Gesellschaften erbringt, die unter der Kontrolle der Stadt Wien stehen. Ob diese Gesellschaften ihrerseits das 80%-Kriterium erfüllen oder überwiegend am freien Markt tätig sind, ist für die Beurteilung der Inhouse-Fähigkeit der betreffenden GmbH irrelevant.

Hinweis

Das VwG Wien hat die ordentliche Revision an den VwGH für zulässig erklärt. Die aufgeworfene Rechtsfrage sei von grundsätzlicher Bedeutung, zu der noch keine höchstgerichtliche Rechtsprechung existiert. Es bleibt daher abzuwarten, ob der VwGH diese Rechtsansicht bestätigen wird.



Über die Gewichtung der einzelnen Zuschlagskriterien

LVwG Salzburg 13.09.2025,
405-5/131/1/13-2025

Das LVwG Salzburg befasste sich in einem Nachprüfungsverfahren mit der Ausschreibung einer Rahmenvereinbarung für die Lieferung von Auftausalz. Die Antragstellerin rügte die geringe Gewichtung des Gesamtpreises und die Nichtberücksichtigung ökologischer Aspekte bei den Zuschlagskriterien.

Auftraggeber sind im Rahmen des Bestbieterprinzips auch berechtigt, den Qualitätskriterien ein höheres Gewicht beizumessen. Die von der Antragstellerin gerügte Gewichtung des Preises mit lediglich 30 % und die, aufgrund der Einbeziehung der Qualitätsmerkmale erfolgte, bessere Bewertung des in der Anschaffung teureren Angebots ist daher zulässig.

Bezüglich der Nichteinbeziehung ökologischer Kriterien stellt das Gericht klar, dass die Berücksichtigung von Umweltfaktoren gemäß § 20 Abs 5 BVergG eine Möglichkeit, aber keine zwingende Verpflichtung für den Auftraggeber darstellt. Die Entscheidung seitens des Auftraggebers, die Herstellungsökobilanz nicht zu bewerten, war damit rechtmäßig.

Praxistipp

Eine geringe Gewichtung des Preises ist zulässig, wenn die Qualitätskriterien eine sachliche Bewertung der Angebote ermöglichen und die tatsächlichen Gesamtkosten der Leistungserbringung abgebildet werden. So können höhere Anschaffungskosten eines Produkts durch Vorteile in anderen Bereichen ausgeglichen werden.

Die Geltendmachung wettbewerbsrechtlicher Ansprüche nach Zuschlagserteilung

OLG Wien 01.09.2025, 1 R 96/25g

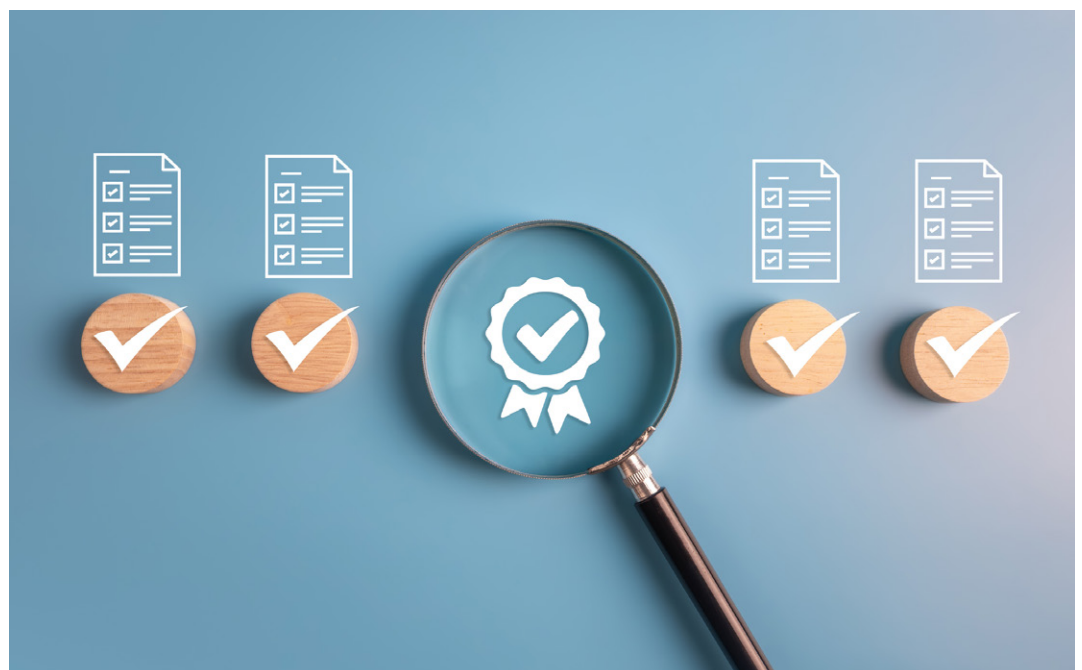
Das OLG Wien hat die lauterkeitsrechtlichen Folgen einer mangelhaften Vertragserfüllung nach Durchführung eines Vergabeverfahrens behandelt. Ein Unternehmen, das den Zuschlag in einer öffentlichen Ausschreibung aufgrund zugesicherter Produktqualitäten erhalten hatte, diese aber im Leistungszeitraum nicht lieferte, wurde von einem unterlegenen Mitbewerber erfolgreich auf Unterlassung und Schadenersatz geklagt.

Gemäß § 373 Abs 4 BVerG ist eine Klage aus unlauterem Wettbewerb im Zusammenhang mit einem Vergabeverfahren nur dann zulässig, wenn zuvor eine Feststellung der zuständigen Vergabekontrollbehörde über einen Vergaberechtsverstoß erfolgt ist. Diese Regelung soll widersprüchliche Entscheidungen zwi-

schen den Zivilgerichten und den Verwaltungsgerichten verhindern. Ebenso wird der Vorrang des Vergaberechts betont. Eine Ausnahme von diesem Grundsatz besteht, wenn der Kläger zur Einleitung eines solchen Feststellungsverfahrens vor der Vergabekontrollbehörde nicht berechtigt ist oder war. Gegenständlich stand dem Mitbewerber kein Rechtsbehelf nach dem BVerGG zu, weshalb die Klage zulässig war.

Praxistipp

Die Entscheidung verdeutlicht, dass die vergaberechtlichen Pflichten nicht mit der Zuschlagserteilung enden. Bieter, die den Zuschlag erhalten, müssen auch während der gesamten Vertragslaufzeit die zugesagten Qualitätsstandards einhalten. Eine schuldhaft e Lieferung mangelhafter Ware kann auch zu wettbewerbsrechtlichen Ansprüchen unterlegener Mitbewerber führen.



CHG NEWS

Wir eröffnen einen neuen Standort in Bregenz

Wir setzen unseren Wachstumskurs fort und sind ab sofort auch in Vorarlberg vertreten: Mit unserem neuen Standort in Bregenz erweitern wir unsere Präsenz im Westen Österreichs.

Unser Team wird durch **Yasmine Greber** verstärkt. Sie verfügt über umfassende Erfahrung in der Beratung von Unternehmen und Privatpersonen und wird den weiteren Ausbau des Standorts in Bregenz maßgeblich vorantreiben. **Yasmine Greber** und **Wolfgang Hirsch** stehen unseren Mandant:innen als zentrale Ansprechpartner:innen vor Ort zur Verfügung. Mit diesem Schritt rücken wir

noch näher an unsere Mandant:innen in der Region heran und können unser umfassendes Beratungsangebot künftig auch unmittelbar vor Ort anbieten.

Als Wirtschaftskanzlei beraten wir Unternehmen und Privatpersonen in allen wesentlichen Bereichen des Wirtschaftsrechts. Dabei stehen für uns praxisnahe, lösungsorientierte Beratung sowie eine persönliche und langfristige Zusammenarbeit im Mittelpunkt.

Wir freuen uns darauf, unsere Expertise nun auch in Bregenz einzubringen.



CHG NEWS

CHG Clubbing 2026

Am 23.4.2026 durften wir gemeinsam mit unseren Mandant:innen und unserem Team den Tag in besonderer Atmosphäre ausklingen lassen.

Das CHG Clubbing steht für genau das, was unsere Zusammenarbeit ausmacht:

Vertrauen, persönlicher Austausch und starke Partnerschaften.

Vielen Dank an alle, die dabei waren und wieder mit uns gefeiert haben!

Wir freuen uns schon aufs nächste CHG Clubbing



CHG NEWS

Neue Mitarbeiter bei CHG – Willkommen im Team!

Carlos Kammerlander absolvierte das Studium der Rechtswissenschaften an der Paris Lodron Universität Salzburg und sammelte im Rahmen der Gerichtspraxis am Bezirksgericht Kitzbühel sowie am Landesgericht Innsbruck wertvolle praktische Erfahrungen. Anschließend war er als Rechtsanwaltsanwärter bei Gasser Partner im Fürstentum Liechtenstein und bei Ebner Aichinger Guggenberger Rechtsanwälte in Salzburg tätig. Er legte erfolgreich die Rechtsanwaltsprüfung im Fürstentum Liechtenstein ab und absolvierte zudem die Rechtsanwaltsprüfung in Österreich in Form der EIRAG-Ergänzungsprüfung.



Praxisgruppe Öffentliches Wirtschaftsrecht und Vergaberecht

TEAM

Das Team unserer Praxisgruppe Öffentliches Wirtschaftsrecht und Vergaberecht steht Ihnen für Ihre Anliegen gerne zur Verfügung!



Günther
Gast



Arnold
Autengruber



Laura
Gleinser



Marcel
Müller



Erol
Alp



Michael
Opuhac



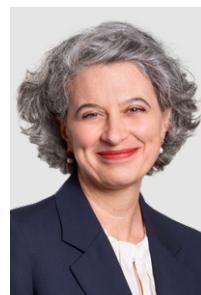
Ilse
Pohl



Maria
Posch



Veronika
Praxmarer-
Breuer



Sylvia
Riedmann-
Flatz

KONTAKT

CHG Czernich Haidlen Gast & Partner Rechtsanwälte GmbH

INNSBRUCK • Bozner Platz 4 • Palais Hauser • 6020 Innsbruck
CHG MEETING CENTER • Sparkassenplatz 2 – 5.OG • 6020 Innsbruck
WIEN • Oppolzergasse 6/11 • 1010 Wien

+43 512 56 73 73 • office@chg.at • www.chg.at

IMPRESSUM

CHG Newsletter Vergaberecht: Offenlegung gemäß § 25 Mediengesetz:

Herausgeber:

CHG Czernich Haidlen Gast & Partner Rechtsanwälte GmbH
Bozner Platz 4, Palais Hauser, 6020 Innsbruck, Österreich
T +43 512 56 73 73, F +43 512 56 73 73 15, E office@chg.at

Grundlegende Richtung

Fachinformationsblatt für Vergaberecht und öffentliches
Wirtschaftsrecht

Hinweis: Es wird darauf verwiesen, dass alle Angaben in
dieser Publikation trotz sorgfältiger Bearbeitung ohne
Gewähr erfolgen und eine Haftung der Herausgeber oder
der Autoren ausgeschlossen ist.

Fotonachweis: Seite 1, 2, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14:
[canva.com](https://www.canva.com); Seiten: 15, 16, 17, 18, 19: chg.at



CZERNICH
RECHTSANWÄLTE

Wir bewegen Wirtschaft.

Wir bewegen Wirtschaft. Seit 1999.



The Legal 500 EMEA 2026 • JUVE Handbuch Wirtschaftskanzleien Österreich 2025 •
trend Anwaltsranking 2026

CHG Czernich Haidlen Gast & Partner Rechtsanwälte GmbH
Innsbruck • St. Johann in Tirol • Wien • Bozen • Vaduz – www.chg.at