



# Vergabemodelle

oWB

noWB

gelad.WB

VHVmBK

VHVoBK

dir.VGmBK

dir.VG

GP

Fapla

öBA

Ing.Lstg

BSP

WOA-2010

WOI-2013

**LEITFADEN ZUR VERGABE VON  
BERATUNGS- & PLANUNGSLEISTUNGEN**

Stand: Juni 2018

**AUTOREN**

Christian Fink, Dr. Rechtsanwalt  
 Michael Jirek, Dipl.-Ing.  
 Hans Lechner, Univ.-Prof. Dipl.-Ing. Architekt  
 Günther Stefan, Dipl.-Ing. Architekt  
 Daniela Stifter, Dipl.-Ing. Architektin

**GESAMTBEARBEITUNG**

Projektmanagement Tools  
 Seminare-Software-Verlag  
 A-1070 Wien, Schottenfeldgasse 49/1  
[verlag.pmttools.eu](http://verlag.pmttools.eu)

**Inhaltsverzeichnis**

<b>1.</b>	<b>Ausgangslage</b> .....	<b>11</b>
2.1	An wen richtet sich der Leitfaden?.....	11
2.2	Was ist Inhalt des Leitfadens?.....	11
2.3	Wie ist der Leitfaden zustande gekommen?.....	12
2.4	Wer gibt den Leitfaden heraus?.....	12
<b>2.</b>	<b>geistige Dienstleistungen</b> .....	<b>13</b>
<b>3.</b>	<b>Vorbereitung der Vergabe</b> .....	<b>14</b>
4.1	Sind die wesentlichen Aspekte des Projektes festgelegt?.....	14
4.2	Welche Leistungen sollen bzw. welches Leistungspaket soll vergeben werden?.....	14
4.3	Wie hoch ist der geschätzte Auftragswert?.....	16
3.1.1	Schwellenwerte öffentliche Auftraggeber.....	16
3.1.2	Schwellenwerte Sektorenauftraggeber.....	17
4.4.	Wieviel Zeit erfordern einzelne Vergabeverfahren?.....	17
<b>4.</b>	<b>Kriterien</b> .....	<b>19</b>
5.1.	Eignungskriterien.....	19
5.1.1.	Eignungskriterium   Befugnis.....	19
5.1.2.	Eignungskriterium   wirtschaftliche Leistungsfähigkeit.....	19
5.1.3.	Eignungskriterium   technische Leistungsfähigkeit.....	20
5.1.4.	Eignungskriterium   Zuverlässigkeit.....	20
5.1.5.	Eigenerklärung.....	20
5.2.	Auswahlkriterien.....	21
5.3.	Zuschlagskriterien.....	22
5.4.	Beurteilungskriterien.....	23
<b>5.</b>	<b>Preisangemessenheit</b> .....	<b>24</b>
<b>6.</b>	<b>Kommission und Preisgericht</b> .....	<b>26</b>
7.1.	Zusammensetzung einer Kommission.....	26
7.2.	Zusammensetzung eines Preisgerichts.....	26
<b>7.</b>	<b>Verhandlungsgegenstand</b> .....	<b>28</b>
<b>8.</b>	<b>Beispiele für mögliche Vergabeverfahren</b> .....	<b>29</b>
8.1	Offener Wettbewerb.....	30
8.2	Nicht offener Wettbewerb.....	34
8.3	Geladener Wettbewerb.....	39
9.4	Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung.....	43
9.5	Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung.....	47
9.6	Direktvergabe mit Bekanntmachung.....	52
9.7	Direktvergabe.....	54
<b>9.</b>	<b>Projektbeispiele</b> .....	<b>55</b>
<b>10.</b>	<b>Beispiele für Verfahrensunterlagen</b> .....	<b>57</b>
<b>11.</b>	<b>ABKÜRZUNGS- und LITERATURVERZEICHNIS</b> .....	<b>58</b>

**HERAUSGEBER**

Institut für baubetrieb + bauwirtschaft  
 projektentwicklung + projektmanagement

Technische Universität Graz  
 A-8010 Graz, Lessingstraße 25/II

Telefon +43 (0) 316 873 6251  
 Telefax +43 (0) 316 873 6752  
 E-mail sekretariat.bbw@tugraz.at  
 Web www.bbw.tugraz.at

**VERLAG** (Printausgabe)

© Verlag der Technischen Universität Graz 2018  
[www.ub.tugraz.at/Verlag](http://www.ub.tugraz.at/Verlag)  
 ISBN: 978-3-85125-610-9

Alle Beispieltex-te für die Abwicklung der Verfahren sind unter

- [bestevergabe.at](http://bestevergabe.at)
- [vergabemodelle.bbw.tugraz.at](http://vergabemodelle.bbw.tugraz.at)
- [vergabemodelle.pmttools.eu](http://vergabemodelle.pmttools.eu)

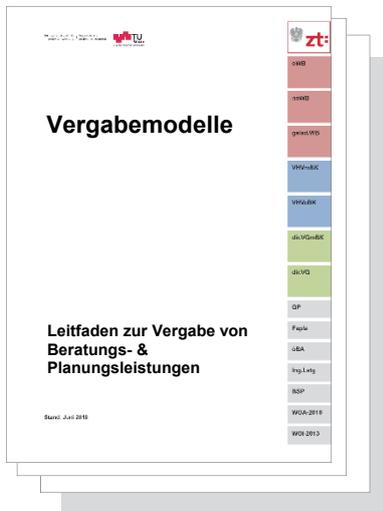
auch als .doc / .xls-files zur Anpassung an die individuellen Anforderungen des jeweiligen Projektes zu finden und können mit ausdrücklichem Hinweis der freien Verwendung heruntergeladen werden.

Ergänzungen, Anpassungen, Fortschreibungen werden im Bedarfsfalle in den e-Unterlagen (Änderungsliste) geführt. Falls Sie aktuell informiert werden wollen, melden Sie sich bitte unter [newsletter.pmttools.eu](http://newsletter.pmttools.eu) für den Newsletter an.

**Genderhinweis:**

Soweit personenbezogene Bezeichnungen nicht geschlechtsneutral formuliert sind, gilt die gewählte Form für beide Geschlechter.

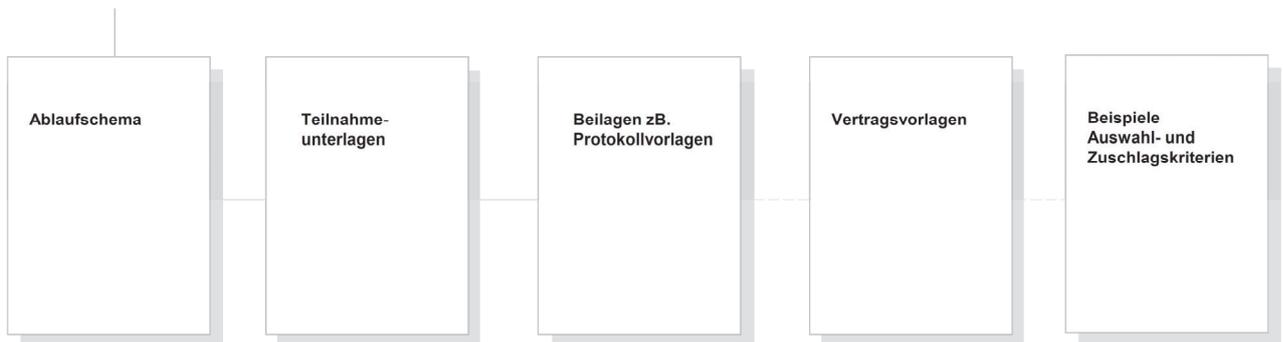
## Schematische Übersicht



enthält eine Übersicht über die möglichen Verfahren des BVergG

- offener Wettbewerb
- nicht offener Wettbewerb
- geladener Wettbewerb
- Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung
- Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung
- Direktvergabe mit Bekanntmachung
- Direktvergabe
- ▶ alle Beispiele sind an das BVergG 2018 angepasst
- ▶ die Beilagen WOA 2010 und WOI 2013 beziehen sich in einigen Details auf das BVergG 2006

Für jedes Verfahren gibt es die Muster und Vorschläge im Downloadbereich als frei verwendbare .doc/.xls-Files



In der gedruckten Version und im Downloadbereich finden Sie auch bearbeitbare Mustervorschläge für

- Generalplanervertrag
- Fachplaner-/Beratervertrag
- ÖBA-Vertrag
- Vertrag Ingenieurleistungen im Wasserbau
- Vorschläge Auswahl- und Zuschlagskriterien



## GELEITWORT GEMEINDEBUND

Als größte öffentliche Auftraggeber des Landes sind die Gemeinden ständig mit dem Vergaberecht und seiner Komplexität konfrontiert.

Der Nationalrat hat im April 2018 das Vergaberechtsreformgesetz beschlossen, mit dem die EU-Vergaberichtlinien 2014 in Österreich umgesetzt werden.

Sowohl der Gemeindebund als auch die Kammer der ZiviltechnikerInnen sind dafür eingetreten, dass es im Zuge der Umsetzung der EU-Vergaberichtlinien zu keinem „Gold-Plating“, also zu einer Übererfüllung der EU-Richtlinie kommt: Eine Verschärfung der Zusammenrechnung des Auftragswertes konnte im letzten Moment verhindert werden. Die Folge wären selbst für eher kleine Vorhaben komplexe, EU-weite Vergabeverfahren gewesen. Solche Verfahren bedeuten Aufwand, Kosten und Verzögerungen.

Oberstes Gebot für die österreichischen Gemeinden ist, dass auch regionale Klein- und Mittelbetriebe eine Chance haben, bei öffentlichen Aufträgen konkurrenzfähig mitbieten zu können sowie ein sparsamer Einsatz von Förder- und Eigenmitteln. Es ist daher zu begrüßen, dass die Kammer der ZiviltechnikerInnen den Gemeinden mittels Vergabemodellen einen Leitfaden zur Vergabe von Beratungs- und Planungsleistungen zu Verfügung stellt.

Mit dem vorliegenden Leitfaden haben die Gemeinden ein Werkzeug zur Hand, um Aufträge transparent, rechtssicher und möglichst kostengünstig durchführen zu können.

Dr. Walter Leiss

Generalsekretär des Österreichischen Gemeindebunds



## GELEITWORT INGENIEURBÜROS

Ingenieurbüros und ZiviltechnikerInnen erbringen zahlreiche Planungs- und Beratungsleistungen für die öffentliche Hand. Bei der Vergabe von geistigen Dienstleistungen ist die Anwendung von qualitätsorientierten Verfahren besonders wichtig. Auch der Gesetzgeber hat dies erkannt und sich im Rahmen des eben beschlossenen Vergaberechtsreformgesetz 2018 einer Stärkung des Bestbieterprinzips verschrieben.

Da das Vergabegesetz aber auch sehr komplex ist, gilt es, öffentliche Auftraggeber bei seiner Anwendung zu unterstützen. Die vorliegenden Vergabemodelle leisten genau diese Hilfestellung bei der Vergabe von Beratungs- und Planungsleistungen.

Ingenieurbüros und ZiviltechnikerInnen haben als PlanerInnen viele gemeinsame Interessen. Es ist daher sehr erfreulich, dass auch ihre Interessensvertretungen in vielen Fragen den Weg der Kooperation eingeschlagen haben, sei es bei der Wettbewerbsordnung für Ingenieurleistungen bei den Leistungsmodellen 2014 für Planungsleistungen oder bei den vorliegenden Vergabemodellen. Sehr gerne haben wir daher die Einladung der Kammer der ZiviltechnikerInnen zu den Vergabemodellen beizutragen, angenommen und wünschen dem jetzt vorliegenden Werk eine möglichst weite Verbreitung und eine breite Anwendung in der Praxis.

Techn.Rat Ing. Friedrich Müller-Uri  
Obmann des Fachverbandes Ingenieurbüros



## VORWORT BUNDESKAMMER DER ZIVILTECHNIKERINNEN

Im Rahmen öffentlicher Aufträge erbringen ZiviltechnikerInnen, aber auch die Mitglieder des Fachverbandes der Ingenieurbüros in der WKO eine Vielzahl von unterschiedlichen geistigen Dienstleistungen.

Gerade bei geistigen Dienstleistungen muss die Qualität im Mittelpunkt stehen.

Durch Stärkung des Qualitätswettbewerbs und Schaffung fairer Teilnahmebedingungen profitieren nicht nur Auftraggeber, indem sie hochwertige Dienstleistungen erhalten: Qualitätsbasierte Verfahren erzielen hohe Akzeptanz in der Bevölkerung und dienen dem Wohl der Allgemeinheit.

Die Bundeskammer der ZiviltechnikerInnen hat sich daher entschlossen, einen Leitfaden für geeignete Vergabemodelle für geistige Dienstleistungen in Auftrag zu geben. In Abstimmung mit VertreterInnen der Auftraggeberseite soll eine praktische Anleitung für die Vergabe von Planungs- und Beratungsleistungen entwickelt werden.

Das Ergebnis dieses Prozesses halten Sie in Händen: Der Leitfaden ist nicht nur praxisorientiert, sondern auch topaktuell – das Bundesvergabegesetz 2018 wurde bereits eingearbeitet.

Wir hoffen damit zur Qualitätssicherung bei der Vergabe von Planungs- und Beratungsleistungen beizutragen.

Ich möchte mich bei allen bedanken, die zum Gelingen dieses Werkes beigetragen haben, allen voran den Verfassern Rechtsanwalt Dr. Christian Fink und Univ.-Prof. Dipl.-Ing. Hans Lechner sowie allen, die auf Seiten der Auftraggeber für Anregungen und Kritik zur Verfügung gestanden sind.

Besonderer Dank gebührt BR h.c. Dipl.-Ing. Klaus Thürriedl und Arch. Dipl.-Ing. Olivia Schimek-Hickisch, die die Projektgruppe in der Bundeskammer geleitet haben und sich unermüdlich für den Erfolg dieses Projektes engagiert haben.

Arch. Dipl.-Ing. Christian Aulinger  
Präsident der Bundeskammer der ZiviltechnikerInnen



## VORWORT BUNDESSEKTION INGENIEURKONSULENTEN

Die Vergabe von Planungs- und Beratungsleistungen stellt für Auftraggeber eine besondere Herausforderung dar: Als geistige Leistung ist ihr Inhalt im Vorhinein nicht genau beschreibbar. Ein einfacher Einkauf – wie etwa bei einem Tisch oder bei Schreibmaterial – scheidet daher aus. Es braucht für die Beschaffung von geistigen Dienstleistungen besondere Verfahren und besondere Kriterien, bei denen die hohe Qualität der angebotenen Leistungen im Mittelpunkt steht.

Mit den von der Bundeskammer der ZiviltechnikerInnen beauftragten „Vergabemodellen“ soll Auftraggebern ein praktisches Werkzeug an die Hand gegeben werden, um solche Vergabeverfahren zügig, sicher und gesetzeskonform abwickeln zu können. Die bereits im Jahr 2014 erstellten Leistungsbilder für ZT-Leistungen (Leistungsmodelle 2014) dienen als Ergänzung für die Zusammenstellung der jeweils konkreten Ausschreibung.

Das vorliegende Werk enthält neben einem allgemeinen Überblicksteil mit relevanten vergaberechtlichen Basisinformationen vor allem zahlreiche praktische Beispiele für die einzelnen Vergabeverfahren. Je nach konkreter Aufgabenstellung kann der Benutzer das geeignete Verfahren auswählen und die Musterunterlagen für seine Ausschreibung heranziehen. Querverweise zu den anzuwendenden Leistungsbildern erleichtern zusätzlich die Handhabung.

Der Leitfaden ist während seiner Entstehung mit Auftraggebern aus ganz Österreich diskutiert und abgestimmt worden. Es freut mich besonders, dass der Fachverband der Ingenieurbüros in der WKO durch wertvolle inhaltliche Beiträge zum Werk beigetragen hat.

Mein Dank gilt den Autoren Dr. Christian Fink und Univ.-Prof. Dipl.-Ing. Hans Lechner für ihre hervorragende fachliche Arbeit und ihre kooperative Zusammenarbeit mit den unterschiedlichen Stakeholder-Gruppen. Ihr Werk stellt eine große Unterstützung für alle an Vergabeprozessen Beteiligten dar und wird einen wertvollen Beitrag für die Etablierung von qualitätssichernden und fairen Vergaben leisten.

BR h.c. Dipl.-Ing. Klaus Thürriedl  
Vorsitzender der Bundessektion Ingenieurkonsulenten



## VORWORT BUNDESSEKTION ARCHITEKTEN

Der vorliegende Vergabeleitfaden wurde vom Vergaberechtsexperten RA Dr. Fink und von Univ.-Prof. Dipl.-Ing. Lechner vom Institut für Baubetrieb und Bauwirtschaft der TU Graz im Auftrag der Kammer der ZiviltechnikerInnen entwickelt, um öffentlichen Auftraggebern einen Überblick über gesetzlich vorgesehene Vergabearten zu verschaffen und um diesen bei der Auswahl der passenden Form der Vergabe behilflich zu sein.

Die Bundessektion der Architektinnen und Architekten empfiehlt als deren Berufsvertretung das Kapitel Architekturwettbewerb auf Seite 30ff.

### Projektorientiert, zukunftsbasierend

Aus allen Vergabemöglichkeiten ist der Architekturwettbewerb das einzige Verfahren, das projektbezogen und qualitätsorientiert zum Zuschlag führt. Das Ergebnis ist somit zukunftsbasierend. Andere Verfahren müssen bei der Auswahl auf andere Projekte zurückschauen.

### Transparenz der Entscheidung

Der Architekturwettbewerb ist auch deshalb unsere erste Empfehlung, insbesondere bei der Vergabe öffentlicher Aufträge, da der Auswahlprozess anonym erfolgt. Umfassende Qualitätskriterien tragen zur Entscheidungsfindung bei. Neben der örtlichen Erscheinung, der Angemessenheit im Umfeld, spielen Funktion, Wirtschaftlichkeit und selbstverständlich auch Schönheit eine gleichwertige Rolle.

### Kosten und zeitlicher Aufwand

Der Wettbewerb bietet als einziges Verfahren die Möglichkeit ein fertiges Entwurfsprojekt auszuwählen, bevor eine Beauftragung des Planenden erfolgt. Es können gleich mehrere Entwürfe mit Experten in einer Jury fundiert diskutiert werden und dabei die Vor- und Nachteile sehr gut verglichen werden. Die Preisgelder entsprechen in etwa zwei Vorentwurfshonoraren. In Summe betragen die Kosten eines Wettbewerbsverfahrens etwa 0.5% der Baukosten.

In der anschließenden Präsentation der Arbeiten sind die Inhalte der Diskussion und der Entscheidungsfindungsprozess gut vermittelbar. Eine Einbeziehung der Bürger durch eine Ausstellung der eingereichten Projekte hilft Konflikte im späteren Projektverlauf zu vermeiden und verhindert somit Verzögerungen durch Einsprüche.

Nach dem Wettbewerbsverfahren liegt bereits ein Siegerprojekt als abgestimmter Vorentwurf vor, der von allen Beteiligten mitgetragen wird - im Unterschied zur anderen Verfahrensart, wo vorerst nur der Planer feststeht. Die Erfahrung zeigt, dass Wettbewerbe schneller und konfliktfreier zur Umsetzung gelangen.

Dem Leitfaden liegt die aktuelle Fassung des WSA 2010 und der WOA bei, welche den Ablauf, die Arten und die Regeln des Architekturwettbewerbs beinhalten.

Arch. Dipl.-Ing. Daniel Fügenschuh  
Vorsitzender der Bundessektion Architekten



**Übersicht über Verfahrensabläufe und Verfahrensdauern der verschiedenen Vergabeverfahren im Vergleich**

**Offener einstufiger Wettbewerb (mit anschließendem Verhandlungsverfahren)**

Vorbereitungsphase	Bearbeitungsphase	Vorprüfung, Preisgerichtssitzung	Verhandlung, Beauftragungsphase	Ergebnis
≥ 3-5 W	ca. 8-12 W	ca. 4-5 W	ca. 4-5 W	Projektvorschlag
ca. 21-29 Wochen				

**Nicht offener Wettbewerb (mit anschließendem Verhandlungsverfahren)**

Vorbereitungsphase	Bewerbungsphase	Vorprüfung, Auswahlphase	Bearbeitungsphase	Vorprüfung, Preisgerichtssitzung	Verhandlung, Beauftr. phase	Ergebnis
≥ 3-5 W	ca. 4-6 W	ca. 4 W	ca. 6-8 W	ca. 4-5 W	ca. 4 W	Projektvorschlag
ca. 27-32 Wochen						

**Geladener Wettbewerb (mit anschließendem Verhandlungsverfahren)**

Vorbereitungsphase	Bearbeitungsphase	Vorprüfung, Preisger.sitzung	Verhandlung, Beauftr. phase	Ergebnis
≥ 3-5 W	ca. 6-8 W	ca. 3-4 W	ca. 4 W	Projektvorschlag
ca. 16-21 Wochen				

**Verhandlungsverfahren mit EU-weiter Bekanntmachung**

Vorbereitungsphase	Bewerbungsphase	Vorprüfung, Auswahlphase	Angebotsphase	Vorprüfung, Kommissionssitzung	Beauftragungsphase	Ergebnis
≥ 3-5 W	ca. 4-6 W	ca. 4 W	ca. 4-6 W	ca. 4-5 W	ca. 4 W	Vertrag
ca. 25-30 Wochen						

**Verhandlungsverfahren mit regionaler Bekanntmachung**

Vorbereitungsphase	Bewerbungsphase	Vorprüfung, Ausw. phase	Angebotsphase	Vorprüfung, Komm. sitz.	Beauftragungsphase	Ergebnis
≥ 3-5 W	ca. 3-4 W	ca. 3 W	ca. 3-4 W	ca. 3 W	ca. 4 W	Vertrag
ca. 21-23 Wochen						

**Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung**

Vorber. phase	Angebotsphase	Beauftragungsphase	Ergebnis
≥ 1-2 W	ca. 2-3 W	ca. 4 W	Vertrag
ca. 9-12 Wochen			

**Direktvergabe mit Bekanntmachung**

Vorber. phase	Angebotsphase	Beauftr.	Ergebnis
≥ 1-2 W	2-3 W	1-2 W	Vertrag
ca. 4-8 Wochen			

**Direktvergabe**

Vorber. phase	Angeb. phase	Beauftr.	Ergebnis
≥ 1-2 W	1-2 W	1-2 W	Vertrag
ca. 3-6 Wochen			

## 1. AUSGANGSLAGE

### 1.1 An wen richtet sich der Leitfaden?

Alle Auftraggeber, die dem Bundesvergabegesetz unterliegen, sollen bei der Vorbereitung und Abwicklung von Vergabeverfahren unterstützt werden. Dies gilt gleichermaßen für öffentliche Auftraggeber (zB. Bund, Länder, Gemeinden, öffentliche Einrichtungen) und Sektorenauftraggeber (zB. Energieversorgungsunternehmen, Unternehmen im Schienenverkehr, Betreiber von Verkehrsendeinrichtungen). Natürlich steht es auch Einrichtungen, die nicht dem Vergaberecht unterliegen, frei, sich an diesem Leitfaden zu orientieren.

### 1.2 Was ist Inhalt des Leitfadens?

Beratungs- und Planungsleistungen, die von Ziviltechnikern, Ingenieurbüros und (planenden) Baumeistern erbracht werden, zählen zu den geistigen Dienstleistungen. Für deren Beschaffung enthält das Bundesvergabegesetz einige Besonderheiten. Der Leitfaden soll Auftraggebern Möglichkeiten einer rechtskonformen und fairen Vergabe von Beratungs- und Planungsleistungen aufzeigen. Dabei werden Beispiele für Ausschreibungs- und Vertragstexte zur Verfügung gestellt, die mit den Leistungsbildern des LM.VM.2014 kombiniert werden können.

Für die Anwendung des Leitfadens wird empfohlen, sich wie folgt an Projektklassen zu orientieren:

Projektklasse	Beispiele	Vorgehen bei Vergabe
Projektklasse 1	Kosten bis EUR 5,2 Mio Dauer rund 2 bis 3 Jahre Teilnehmer 2 bis 4 Planer 5 bis 10 ausführende Unternehmen	Abwicklung des Vergabeverfahrens unter Heranziehung <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mustertexte</li> <li>▪ LM.VM 2014</li> <li>▪ technische Verfahrensbetreuung (sofern nicht „Inhouse-House“ vorhanden)</li> </ul>
Projektklasse 2	Kosten EUR 5,3-15 Mio. Dauer 3-4 Jahre 4-8 Planer 11-20 Firmen	
Projektklasse 3	Kosten EUR 15 bis 50 Mio Dauer 4 bis 6 Jahre Teilnehmer 4 bis 8 Planer 21 bis 30 ausführende Unternehmen	Abwicklung des Vergabeverfahrens unter Heranziehung <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mustertexte</li> <li>▪ LM.VM.2014</li> <li>▪ technische Verfahrensbetreuung gegebenenfalls rechtliche Verfahrensbetreuung</li> </ul>
Projektklasse 4	Kosten EUR 50 bis 100 Mio Dauer 5 bis 7 Jahre Teilnehmer 4 bis 8 Planer 31 bis 40 ausführende Unternehmen	Abwicklung des Vergabeverfahrens unter Heranziehung <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mustertexte</li> <li>▪ LM.VM.2014</li> <li>▪ technische &amp; rechtliche Verfahrensbetreuung</li> </ul>
Projektklasse 5	Kosten EUR 100 bis 300 Mio Dauer 6 bis 8 Jahre Teilnehmer: 4 bis 8 Planer 41 bis 70 ausführende Unternehmen	

[https://www.arching.at/mitglieder/552/leistungsmodelle\\_2014.html?L=0](https://www.arching.at/mitglieder/552/leistungsmodelle_2014.html?L=0)

Die volle Deklaration zu den Projektklassen findet sich unter [downloads.pmttools.eu](https://www.pmttools.eu/downloads)

In der LM.VM.VB findet sich eine Beschreibung der erforderlichen Leistungen für die Abwicklung eines Wettbewerbs oder eines Verhandlungsverfahrens.

### **1.3 Wie ist der Leitfaden zustande gekommen?**

Die Bundeskammer der ZiviltechnikerInnen hat nach Durchführung eines Vergabeverfahrens ein Team aus Technikern und Juristen mit der Erstellung des Leitfadens in einem interaktiven Prozess beauftragt. Mit dem Fachverband Ingenieurbüros der Wirtschaftskammer Österreich hat sich eine weitere Interessenvertretung von Beratern und Planern an der Entstehung dieses Dokuments beteiligt.

In Arbeitsgruppen sind die Inhalte des Leitfadens mit Vertretern von Auftraggebern, die dem Bundesvergabegesetz unterliegen, diskutiert und entwickelt worden.

Der Leitfaden versteht sich als ergänzender Arbeitsbehelf zu den LM.VM.2014 und – bei Durchführung eines Wettbewerbs – zum Wettbewerbsstandard Architektur – [WOA 2010](#) bzw. zur Wettbewerbsordnung Ingenieurleistungen – [WOI 2013](#). Er soll Auftraggebern Wege zu einer rechtskonformen Vergabe von Beratungs- und Planungsleistungen aufzeigen. Eine hohe Akzeptanz der Verfahrensausgestaltung durch die Teilnehmer soll einen wichtigen Beitrag zu bestmöglichen Verfahrensergebnissen leisten.

### **1.4 Wer gibt den Leitfaden heraus?**

Herausgeber des Leitfadens ist das  
Institut für Baubetrieb und Bauwirtschaft  
der TU Graz  
A-8010 Graz, Lessingstraße 25/II

## 2. GEISTIGE DIENSTLEISTUNGEN

Geistige Dienstleistungen zeichnen sich durch folgende Eigenschaften aus:

Die Leistung besteht vornehmlich in der Erbringung geistiger Arbeit.

Der Auftraggeber kann lediglich das zu erreichende Ziel/die zu erfüllende Aufgabe beschreiben. Eine eindeutige und vollständige konstruktive Beschreibung der zu erbringenden Leistung kann dem Vergabeverfahren jedoch nicht zugrunde gelegt werden.

Die Leistungsbeschreibungen in den LM.VM.2014 stellen Ziel- und Aufgabenbeschreibungen dar. Deren Verwendung ist keineswegs mit einer vollständigen konstruktiven Beschreibung der Leistung gleichzusetzen. Beratungs- und Planungsleistungen zählen zu den klassischen Vertretern geistiger Dienstleistungen. Dies gilt sowohl für Planungsleistungen als auch für bauvorbereitende und baubegleitende Leistungen (zB. Projektsteuerung, Begleitende Kontrolle, Örtliche Bauaufsicht) als auch für sonstige (technische oder architektonische) Beratungsleistungen.

Bei der Ausgestaltung eines Vergabeverfahrens über die Beauftragung einer geistigen Dienstleistung sind – sofern kein Wettbewerb vorgeschaltet ist – vor allem folgende Besonderheiten zu berücksichtigen:

Die Beauftragung hat aufgrund des „Bestbieterprinzips“ zu erfolgen. Dabei steht die Beurteilung der Qualitätsaspekte im Vordergrund und kommt dem Preis nur eine untergeordnete Rolle zu.

Mangels umfassender Vergleichbarkeit der einlangenden Angebote sind Verhandlungen zu führen.

Wird ein Leistungspaket gemeinsam vergeben, das zumindest in Teilen geistige Dienstleistungen umfasst, sind jedenfalls die Festlegungen für geistige Dienstleistungen zu berücksichtigen. Andernfalls wären Angebote teilweise nicht vergleichbar.

Die im Leitfaden behandelten Beratungsleistungen und Planungsleistungen bewegen sich im Wesentlichen in folgender Bandbreite:

Beratungsleistungen	Planungsleistungen
Konsulentenleistung steht eher im Vordergrund („Kompetenzorientierung“)	Lösungsansatz steht eher im Vordergrund („Lösungsorientierung“)
Ermittlung des Auftragnehmers erfolgt vor allem aufgrund von Qualifikation der Berater	Ermittlung des Auftragnehmers erfolgt vor allem aufgrund von Lösungsvorschlag

### 3. VORBEREITUNG DER VERGABE

Vor der Vergabe einer Beratungs- und Planungsleistung hat ein Auftraggeber einige zentrale Fragen zu klären, die einerseits für den Projekterfolg und andererseits für die Wahl des betreffenden Vergabeverfahrens bedeutend sind. Dabei sollte er sich möglichst einer fachkundigen Unterstützung bedienen. Beispielsweise wird ein noch so gut abgewickelter Wettbewerb keine entsprechenden Ergebnisse hervorbringen, wenn nicht zuvor die Projektgrundlagen umfassend aufbereitet worden sind.

#### 3.1 Sind die wesentlichen Aspekte des Projektes festgelegt?

Gerade bei Planungsleistungen, bei denen ein Lösungsansatz im Vordergrund steht, ist es unerlässlich, dass vor der Vergabe die wesentlichen Projektziele und -inhalte festgelegt werden. Die beste formale Vorbereitung (funktionierende Ausschreibungs- und Vertragstexte) ist nutzlos, wenn nicht unmissverständliche Projektziele und eine exakte Projektstruktur (Festlegung von Mitwirkenden und Verantwortlichkeiten) vorgegeben werden. Beratungsleistungen können wiederum beauftragt werden, um gerade die wesentlichen Projektziele und -inhalte zu klären.

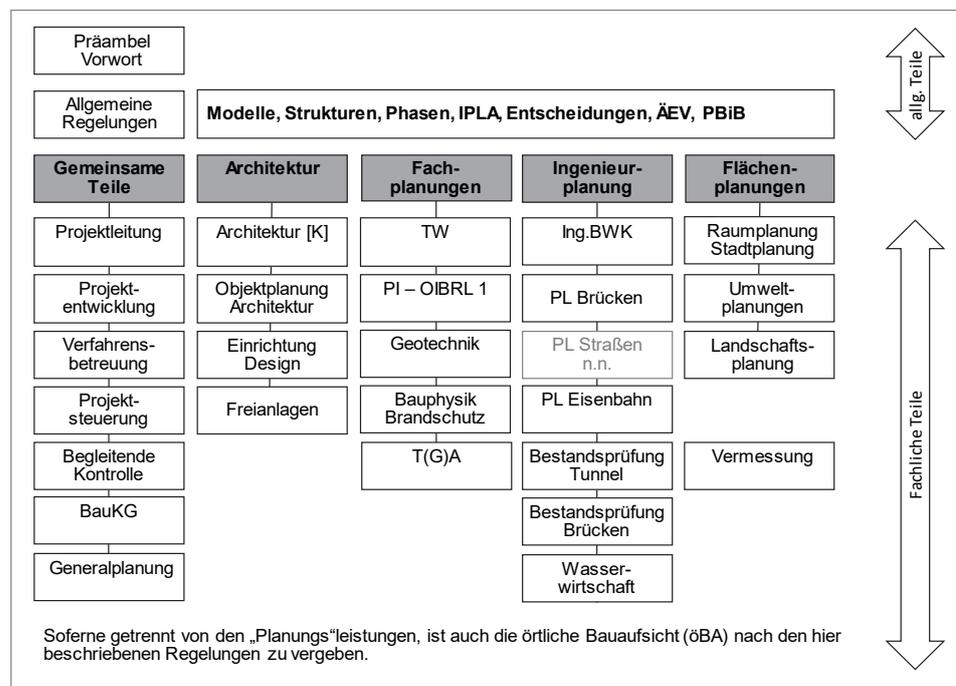
#### 3.2 Welche Leistungen sollen bzw. welches Leistungspaket soll vergeben werden?

Für die Festlegung der für das Projekt notwendigen Fachbereiche und die Umschreibung der zu vergebenden Beratungs- und Planungsleistungen wird auf die LM.VM.2014 verwiesen. Dabei ist es denkbar, dass mehrere Leistungen in einem Paket vergeben werden.

[https://www.arching.at/mitglieder/552/leistungsmodelle\\_2014.html?L=0](https://www.arching.at/mitglieder/552/leistungsmodelle_2014.html?L=0)

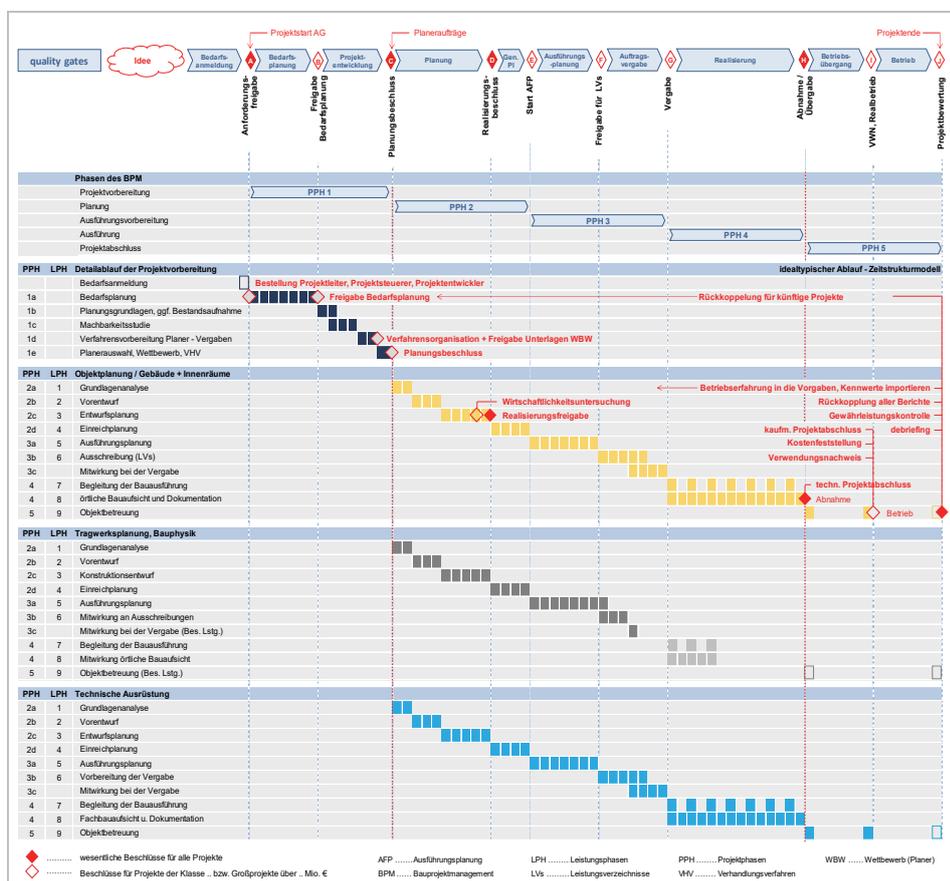
Der nachstehenden Gesamtübersicht können die den LM.VM.2014 zugrundeliegenden Leistungsbilder/Rollen entnommen werden:

Unter <http://downloads.lmvm.pmttools.eu/> sind Vergleichsunterlagen, Erläuterungen zu fast allen Fachbereichen zu finden.



Die Leistungsbilder der LM.VM.2014 sind in fünf Projektphasen (PPH) und in neun Leistungsphasen (LPH) gegliedert. Die PPH 1 bildet etwa die Projektvorbereitung ab, die entsprechend dargestellt in den LM.VM.PS und LM.VM.PE unbedingt vor der Planung abgewickelt werden muss. Die Örtliche Bauaufsicht ist jeweils in die Planungsleistungsbilder (zB. LM.VM.GP, LM.VM. OA und LM.VM.TA) integriert. Dadurch wird klargestellt, dass eine durchgehende Beauftragung über alle Leistungsphasen die kontinuierliche Qualitätssicherung über alle LPH vom Vorentwurf bis zur Objektbetreuung verbessert. Ein derartiges Gesamtpaket aus Planung und Örtliche Bauaufsicht entspricht überdies dem einer geistigen Dienstleistung innewohnenden Treuhandprinzip. Sofern die Örtliche Bauaufsicht dennoch getrennt von den Planungsleistungen vergeben wird, so ist in diesem Vergabeleitfaden entsprechendes Vergabeverfahren zu wählen.

In den LM.VM.AR werden die wesentlichen Inhalte für Planer- und Beraterverträge festgehalten. Überdies findet sich darin das nachfolgende Zeitstrukturmodell, das neben den PPH und LPH mit den „quality gates“ die wesentlichen Entscheidungsschritte des Auftraggebers wiedergibt.



- ◀ 5 Phasen der Projektsteuerung
- ◀ Eine gute Projektvorbereitung (PPH 1) ist erfolgsentscheidend für alle weiteren Phase
- ◀ 9 Leistungsphasen (LPH) der Objektplanung Architektur (optional für Ingenieurbauwerke)
- ◀ Beiträge der Tragwerksplanung & Bauphysik
- ◀ 9 Leistungsphasen (LPH) der Fachplaner TGA (HKLS, ELT)

Dieses Zeitstrukturmodell kann unter <http://downloads.lmvm.pmtools.eu/> heruntergeladen werden.

Klarstellend ist festzuhalten, dass das Zeitstrukturmodell nicht im Sinne eines Terminplans missverstanden werden darf.

Zur Veranschaulichung finden sich bei den Projektbeispielen (Punkt 10) einige Fallkonstellationen für das Zusammenspiel von Leistungsbildern in Projekten der Projektklassen 1 und 2.

Eine fachkundige Beratung und Betreuung der Verfahren zB. nach LM.VM.VB (Verfahrensbetreuung) wird dringend empfohlen.

### 3.3. Wie hoch ist der geschätzte Auftragswert?

Für die Festlegung des Vergabeverfahrens jeder einzelnen Vergabe ist der geschätzte Auftragswert der zu vergebenden Beratungs- bzw. Planungsleistung von zentraler Bedeutung. Dabei ist vor allem Folgendes zu berücksichtigen:

- Maßgeblich ist stets der Auftragswert, der zum Zeitpunkt der Einleitung des Vergabeverfahrens seriös geschätzt wird.
- Dabei ist der gesamte Auftragsumfang zu berücksichtigen. Werden zB. optionale Leistungen ausgeschrieben, ist deren geschätzter Auftragswert mit der Auftragswertschätzung für den definitiven Leistungsteil zu addieren.
- Die Umsatzsteuer ist bei der Auftragswertschätzung nicht zu berücksichtigen.
- Bei der Wahl des Vergabeverfahrens müssen Leistungen, die unselbständiger Teil eines Gesamtvorhabens sind, gemeinsam betrachtet werden. Die Auftragswertberechnung bedarf allenfalls einer gesonderten Beratung.
- Bei Ideenwettbewerben erfolgt die Auftragswertschätzung anhand aller angedachter Preisgelder und Zahlungen an die Teilnehmer. Bei Realisierungswettbewerben ist der Auftragswert anhand der Summe aller Preisgelder und Zahlungen an die Teilnehmer sowie der geschätzte Auftragswert des nachfolgenden Dienstleistungsauftrags zu ermitteln.

#### 3.1.1 Schwellenwerte öffentliche Auftraggeber

Für die Beratungs- und Planungsleistungen werden im Bundesvergabegesetz mit Stand 01.07.2018 für öffentliche Auftraggeber folgende Schwellenwerte vorgegeben:

Geschätzter Auftragswert in EUR (exkl. USt.)	Mögliches Vergabeverfahren						
	Direktvergabe bzw. Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung	Direktvergabe mit Bekanntmachung	Verhandlungsverfahren mit regionaler Bekanntmachung bei zentralen öffentlichen Auftraggebern	Verhandlungsverfahren mit regionaler Bekanntmachung bei sonstigen öffentlichen Auftraggebern	Geladener Wettbewerb	Verhandlungsverfahren mit EU-weiter Bekanntmachung	Offener Wettbewerb, nicht offener Wettbewerb
bis 100.000,--	x	x	x	x	x	x	x
bis 130.000,--		x	x	x	x	x	x
bis 135.000,--			x	x	x	x	x
bis 209.000,--				x	x	x	x
ab 209.000,--						x	x

Bei den zentralen öffentlichen Auftraggebern handelt es sich um einige ausgewählte Bundesauftraggeber (zB. Bundeskanzleramt und Bundesministerien). Sämtliche Landes- und Gemeindeauftraggeber zählen zu den sonstigen öffentlichen Auftraggebern.

### 3.1.2 Schwellenwerte Sektorenauftraggeber

Für die Beratungs- und Planungsleistungen werden im Bundesvergabegesetz mit Stand 01.07.2018 für Sektorenauftraggeber folgende Schwellenwerte vorgegeben:

Mögliches Vergabeverfahren						
Geschätzter Auftragswert in EUR (exkl. USt.)	Mögliches Vergabeverfahren					
	Direktvergabe	Direktvergabe mit Bekanntmachung	Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung, sofern angemessener Grad an Öffentlichkeit gewährleistet bzw. Verhandlungsverfahren mit regionaler Bekanntmachung	Geladener Wettbewerb	Verhandlungsverfahren mit EU-weiter Bekanntmachung	Offener Wettbewerb, nicht offener Wettbewerb
bis 100.000,--	x	x	x	x	x	x
bis 200.000,--		x	x	x	x	
bis 418.000,--			x	x	x	x
ab 418.000,--					x	x

### 3.4. Wieviel Zeit erfordern einzelne Vergabeverfahren?

Die einzelnen Vergabeverfahrensarten nehmen in ihrer Abwicklung unterschiedliche Zeitspannen in Anspruch. Dies hängt davon ab, ob die Verfahren ein- oder mehrstufig ausgestaltet sind und welche gesetzlichen Mindestfristen vorgegeben werden. Näheres wird bei den einzelnen Vergabeverfahrensarten ausgeführt. Folgende Angaben können als „grobe“ Orientierung für die Verfahrensdauer herangezogen werden. Bei der Aufstellung ist zudem zu berücksichtigen, dass sich der Projektstand am Ende der Vergabeverfahren stark unterscheidet. So verfügt ein Auftraggeber nach Abwicklung eines Wettbewerbs bereits (nahezu) über einen Vorentwurf, in den Verhandlungsverfahren steht die Planung noch bevor:

Verfahrensart	Vorbereitungsphase	Bewerbungsphase	Vorprüfung der Teilnahmeanträge und Auswahlitzung	Angebots-/ Bearbeitungsphase	Vorprüfung der Angebote/ Wettbewerbsbeiträge und Kommissions-/ Preisgerichtssitzung	(End-)Verhandlungs- / Beauftragungsphase (inkl. Stillhaltefrist)	Projektstand am Verfahrensende
	Durchschnittliche Minstdauer in Wochen						
*	---	---	ca. 8-12	ca. 4-5	ca. 4-5		

Offener einstufiger Wettbewerb (mit anschließendem Verhandlungsverfahren)	ca. 21–29 Wochen						Projektvorschlag
Nicht offener Wettbewerb (mit anschließendem Verhandlungsverfahren)	*	ca. 4-6	ca. 4	ca. 6-8	ca. 4-5	ca. 4	Projektvorschlag
	ca. 27–32 Wochen						
Geladener Wettbewerb (mit anschließendem Verhandlungsverfahren)	*	---	---	ca. 6-8	ca. 3-4	ca. 4	Projektvorschlag
	ca. 16–21 Wochen						
Verhandlungsverfahren mit EU-weiter Bekanntmachung	*	ca. 4-6	ca. 4	ca. 4-6	ca. 4-5	ca. 4	Vertrag
	ca. 25–30 Wochen						
Verhandlungsverfahren mit regionaler Bekanntmachung	*	ca. 3-4	ca. 3	ca.3-4	ca. 3	ca. 4	Vertrag
	ca. 19–23 Wochen						
Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung	**	---	---	ca. 2-3	---	ca. 1-4	Vertrag
	ca. 4–9 Wochen						
Direktvergabe mit Bekanntmachung	**			2-3		1-2	Vertrag
	ca. 4–8 Wochen						
Direktvergabe (mit „Vorlauf“)	**	---	---	1-2	---	1-2	Vertrag
	ca. 1–3 Wochen						

- \* abhängig vom jeweiligen Projekt, zumindest jedoch 3 bis 5 Wochen.
- \*\* abhängig vom jeweiligen Projekt, zumindest jedoch 1 bis 2 Wochen.

## 4. KRITERIEN

Im Rahmen eines Vergabeverfahrens kommt vor allem der Ausgestaltung der Kriterien eine entscheidende Rolle zu. Bei Beratungs- und Planungsleistungen gelangen folgende Kriterien zum Einsatz:

Kriterien
Eignungskriterien
Auswahlkriterien
Zuschlagskriterien
Beurteilungskriterien

### 4.1. Eignungskriterien

Eignungskriterien sind die Mindestanforderungen, die ein interessierter Unternehmer zu erfüllen hat, um sich am Vergabeverfahren beteiligen zu können. Sie richten ihren Fokus auf die Person des interessierten Unternehmers, weshalb man sich der Umschreibung „unternehmensbezogen“ bedient. Es handelt sich überdies um Kriterien, die insofern keine Beurteilungsbandbreite aufweisen, als die vorgegebenen Mindestanforderungen jeweils erfüllt oder nicht erfüllt werden („KO-Kriterien“ bzw. „OK-Kriterien“).

Bei der Ausgestaltung der Eignungskriterien ist darauf zu achten, dass ein sachlicher Bezug zum Ausschreibungs- bzw. Auftragsgegenstand besteht. Die betreffenden Anforderungen müssen in einem angemessenen Verhältnis zu Art und Umfang des Auftrages sowie zu den tatsächlichen Risiken, die mit dem Auftrag einhergehen, stehen. Gerade bei Beratungs- und Planungsleistungen besteht die Gefahr, dass – am Markt und an der KMU-Struktur vorbei – nicht notwendige Zugangshürden geschaffen werden.

Zu den einzelnen Erscheinungsformen der Eignung ist Folgendes festzuhalten:

#### 4.1.1 Eignungskriterium | Befugnis

Eignungskriterium	Inhalt	Übliche Nachweise
Befugnis	rechtliches Dürfen nach den berufsrechtlichen Bestimmungen (zB. ZTG, GewO)	Bestätigung der zuständigen Kammer, Gewerbeberechtigung

Gerade bei niedrigen Auftragswerten (zB. im Vorfeld einer Direktvergabe) und Wettbewerben genügt das bloße Vorliegen einer (aufrechten) Befugnis. Das Vorhandensein hat nach den einschlägigen berufsrechtlichen Bestimmungen (zB. Ziviltechnikergesetz) vielfach zur Folge, dass den weiteren Eignungsaspekten (insbesondere der Zuverlässigkeit) hinreichend entsprochen wird.

#### 4.1.2 Eignungskriterium | wirtschaftliche Leistungsfähigkeit

Eignungskriterium	Inhalt	Übliche Nachweise
Wirtschaftliche Leistungsfähigkeit	wirtschaftliches Durchhaltevermögen, sodass zumindest bis zum Ende der Leistungserbringung keine Gefahren für den Unternehmensbestand bestehen	Berufshaftpflichtversicherung, Darstellung der Umsatzerlöse, Bilanzen

Bei der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit ist vor allem das Vorhandensein einer Berufshaftpflichtversicherung von Bedeutung. Bei einer allfälligen Forderung

nach Mindestumsatzerlösen abgeschlossener Geschäftsjahre ist Vorsicht geboten. Die Bürostruktur von Beratern und Planern unterscheidet sich erheblich von anderen im Rahmen eines Bauvorhabens tätige Unternehmer. Orientiert man sich an den Usancen für die Mindestumsatzberechnung bei Bauvergaben, so wird zahlreichen geeigneten Beratern und Planern eine Verfahrensbeteiligung verunmöglicht, der geistige Wettbewerb eingeschränkt und manch gute Lösung verhindert.

#### 4.1.3 Eignungskriterium | technische Leistungsfähigkeit

Eignungskriterium	Inhalt	Übliche Nachweise
Technische Leistungsfähigkeit	technisches Können durch Verfügen über die für die Leistungserbringung notwendigen personellen und technischen Ressourcen	qualifiziertes Personal, Personalreferenzen, Unternehmensreferenzen

Bei der technischen Leistungsfähigkeit sollte vor allem auf die Qualifikation des zum Einsatz gelangenden Personals geachtet werden. Dies kann durch Ausbildungs- und Fortbildungsnachweise sowie Personalreferenzen erfolgen. Daneben können Unternehmensreferenzen abverlangt werden.

Bei der Forderung nach Personal- bzw. Unternehmensreferenzen ist sowohl im Hinblick auf die Anzahl als auch die Inhalte Zurückhaltung geboten. Allzu „engmaschige“ Referenzvorgaben sind einem Wettstreit um die beste Idee bzw. beste Planung abträglich.

Bei Beratungs- und Planungsleistungen ist das Vorhandensein einer Personal- und einer Unternehmensreferenz jeweils mit zum Ausschreibungsgegenstand vergleichbarer Komplexität als ausreichend anzusehen. Zudem genügt es, wenn Eignungsreferenzen den halben Umfang des Volumens des Ausschreibungsgegenstands aufweisen. Ebenso sollte die Vorgabe einer zu sehr einschränkenden Nutzungsart vermieden werden (zB. genügen für die Planung eines Seniorenwohnheims entsprechende Erfahrungswerte im Wohnbau), da diese nur sehr eingeschränkt eine Aussage über die Beratungs- und Planungsqualität beinhaltet und in der Wirtschaftsrealität kaum Leistungen für identische Leistungen in vergleichsweise kurzer Abfolge erbracht werden. Letzteres wird durch allzu kurze Referenzzeiträume verstärkt. Referenzzeiträume von zehn Jahren erscheinen jedenfalls geeignet, um die technische Leistungsfähigkeit zu bestätigen.

#### 4.1.4 Eignungskriterium | Zuverlässigkeit

Eignungskriterium	Inhalt	Übliche Nachweise
Zuverlässigkeit	Nicht-Vorliegen von im BVergG abschließend aufgelisteten Ausschlussgründen (zB. keine einschlägige Verurteilung, Insolvenzfreiheit)	Strafregisterauszug, Kontoauszug der Sozialversicherungsanstalt, Lastschriftanzeige des Finanzsamtes

Das Nicht-Vorhandensein von Ausschlussgründen ergibt sich vielfach bereits aufgrund des Vorhandenseins einer (aufrechten) Befugnis (Berufszulassung). So hat die Abweisung der Eröffnung eines Insolvenzverfahrens mangels kostendeckenden Vermögens nach dem Ziviltechnikergesetz den Verlust der Befugnis zur Folge.

#### 4.1.5 Eigenerklärung

Die Teilnehmer an einem Vergabeverfahren haben das Recht, ihre Eignung zunächst mit einer Eigenerklärung nachzuweisen. Dabei ist im Oberschwellenbereich die Einheitliche Europäische Erklärung (EEE) heranzuziehen. Im Unter-

schwellenbereich kann der Auftraggeber in den Verfahrensunterlagen eine eigenständige Erklärung vorformulieren. Letztere hat sich aus der Auflistung der Befugnisse und der Bestätigung durch den Teilnehmer, dass er den Eignungsvorgaben entspricht, zusammensetzen. Lediglich jenen Teilnehmern, die für die Zuschlagserteilung in Frage kommen, wird vor Verfahrensbeendigung die Vorlage der einzelnen Eignungsnachweise abverlangt. Durch die Eigenerklärung werden sowohl für den Auftraggeber als auch für die Verfahrensteilnehmer die Abwicklungsaufwände erheblich reduziert.

## 4.2 Auswahlkriterien

Auswahlkriterien kommen bei zweistufigen Vergabeverfahren zur Anwendung. Sie dienen dazu, in der ersten Verfahrensstufe unter den geeigneten Bewerbern die Teilnehmer an der zweiten Verfahrensstufe zu ermitteln. Es wird ein „Mehr“ an Eignung bewertet. Sie sind daher ebenso wie die Eignungskriterien „unternehmensbezogen“.

Anders als Eignungskriterien liegt Auswahlkriterien jedoch eine Beurteilungsbreite zugrunde, die sich in abgestuften Auswahlpunkten äußert. Entsprechend dem Bundesvergabegesetz sind Auswahlkriterien in den Teilnahmeunterlagen zumindest in der Reihenfolge ihrer Bedeutung anzugeben.

Eine Offenlegung der angestrebten Punktevergabe ist angesichts der Rechtsprechung jedenfalls zu empfehlen. Folgende Auswahlkriterien sind häufig in Teilnahmeunterlagen anzutreffen:

Auswahlkriterium	Anmerkung
Zusatzqualifikation von Schlüsselpersonen	Zusätzliche (über die Mindesteignung hinausgehende) Ausbildungen, Erfahrungswerte, etc. von zu benennenden Schlüsselpersonen werden mit Zusatzpunkten beachtet.
Personalreferenzen	Über eine Eignungsreferenz hinausgehend werden – vielfach differenziert über die zu benennenden Schlüsselpersonen hinausgehende – weitere Personalreferenzen (Teamkonstellationen) anhand von inhaltlichen Parametern bewertet.
Unternehmensreferenzen	Über eine Eignungsreferenz hinausgehend werden weitere Unternehmensreferenzen anhand von inhaltlichen Parametern bewertet.
Arbeitsproben	Es erfolgt eine inhaltliche Beurteilung durch eine Kommission anhand von Sub-Auswahlkriterien, die auf die in der zweiten Verfahrensstufe zu lösende Aufgabenstellung Bezug nehmen.
Qualitätsmanagement	Arbeitsproben für Prüflisten, Prüfkriterien.
Wissensmanagement	Eine Vortrags- und Publikationstätigkeit, die mit dem Leistungsgegenstand in Zusammenhang steht, kann bewertet werden.
Büroerfahrung	Entkoppelt von Unternehmens- und Personalreferenzen kann die Erfahrung eines Bewerbers berücksichtigt werden.

Bei der Ausgestaltung von Auswahlkriterien ist darauf zu achten, dass ein sachlicher Bezug zum Ausschreibungs- bzw. Auftragsgegenstand besteht. Vor einem vom eigentlichen Ziel, einen bestmöglichen Auftragnehmer bzw. eine bestmögliche Lösung zu finden, entkoppelten Punktezahlen ist zu warnen. Gerade bei einer lösungsorientierten Ausgestaltung eines Vergabeverfahrens ist eine inhaltliche kommissionelle Beurteilung von vorgelegten Arbeitsproben zu überlegen.

### 4.3 Zuschlagskriterien

Mit Zuschlagskriterien werden Angebote bewertet. Sie sind daher „angebots- bzw. auftragsbezogen“ und gelangen bei einstufigen Verfahren nach Überprüfung der Eignung und in zweistufigen Verfahren in der zweiten Verfahrensstufe zur Anwendung. Bei Beratungs- und Planungsleistungen ist zwingend das „Bestbieterprinzip“ heranzuziehen.

Dabei werden vorrangig Qualitätsaspekte des Angebots beurteilt, die Preiskriterien treten hingegen in den Hintergrund. Der Wirtschaftlichkeit des Projektvorschlags/des Lösungsansatzes kommt für den Projekterfolg eine ungleich größere Bedeutung zu als einzelnen Prozentpunkten, mit denen der Angebotspreis zusätzlich bewertet wird.

Die Zuschlagskriterien sind in den Ausschreibungsunterlagen zumindest im Verhältnis ihrer Bedeutung, somit gewichtet, anzugeben. Es wird empfohlen, die Qualitätskriterien mit zumindest 70% (besser 90%) und den Preis mit maximal 30% (besser 10%) zu gewichten.

Dabei sollte darauf geachtet werden, dass die gewählten Bewertungsformeln und -matrixen die gewählte Gewichtung nicht konterkarieren. Internationale Untersuchungen haben ergeben, dass trotz formellen Übergewichts der Qualitätskriterien vielfach letztlich der Preis für die Vergabeentscheidung ausschlaggebend ist. Ein Umstand, der nicht selten zu Kostensteigerungen im Nachhinein führt, da man sich im Rahmen des Vergabeverfahrens nicht hinreichend mit den Qualitäten der Projektvorschläge/Lösungsansätze auseinandergesetzt hat.

Bei der Formulierung von Qualitäts-Zuschlagskriterien sind vor allem folgende Aspekte zu berücksichtigen:

Zu berücksichtigende Aspekte bei der Formulierung von Qualitäts-Zuschlagskriterien
Ein Bezug zum Ausschreibungs- bzw. Auftragsgegenstand muss gegeben sein.
Eine gleichbehandelnde Anwendung ohne nachträgliche Ermöglichung einer „willkürlichen“ Entscheidungsfindung muss gesichert sein.
Die betreffenden Angaben der Verfahrensteilnehmer müssen tatsächlich auf ihre Richtigkeit überprüft werden können.
Ein gleiches Verständnis aller Anwender (Kommissionsmitglieder, etc.) muss gewährleistet werden.
Im Hinblick auf die Ausgestaltung und die Gewichtung darf es sich um kein „Feigenblattkriterium“ handeln. Unter einem „Feigenblattkriterium“ versteht man ein Zuschlagskriterium, dem aufgrund seines Inhalts und/oder seiner Gewichtung keine tatsächliche Relevanz für die Bestbieterermittlung zukommt
Bei der Ausgestaltung ist auf eine abgestufte Bewertungsmöglichkeit zu achten (keine Punktevergabe für „bloßes“ Erfüllen, sondern echtes Qualitätsranking der Angebote).
Bei zweistufigen Vergabeverfahren darf derselbe Aspekt nicht bereits im Rahmen der Auswahlkriterien berücksichtigt worden sein („Doppelterwertungsverbot“).

Je nachdem, ob die Konsulentenleistung (zB. bei Beratungsleistungen) oder der Lösungsansatz (zB. bei Planungsleistungen) im Vordergrund steht, werden die Zuschlagskriterien unterschiedlich ausgestaltet:

Zuschlagskriterium	Anmerkung
Lösungsansatz im Sinne von Planungskonzepten	vor allem bei Planungsleistungen; entsprechende Subkriterien sind vorzusehen
(sonstiges) Konzept	sowohl bei Beratungs- als auch Planungsleistungen; entsprechende Subkriterien sind vorzusehen; denkbare Konzepte: Abwicklungskonzept, Terminkonzept, Personaleinsatzkonzept, Arbeitssicherheitskonzept

Zusatzqualifikation von Schlüsselpersonen	vor allem bei Beratungsleistungen; dabei kann sowohl auf zusätzliche Personalreferenzen („Mehr“ an Erfahrung) als auch auf zusätzliche Ausbildungen, Zertifikate („Mehr“ an Expertise) abgestellt werden
sonstige projektspezifische Kriterien	vor allem bei Planungsleistungen; Verwertungs-/Nutzungsmöglichkeiten, Entwicklungspotenzial, Flexibilität und Wirtschaftlichkeit
Honorar/Preis	sowohl bei Beratungs- und Planungsleistungen; Gewichtung sollte maximal 30% (besser 10%) betragen

#### 4.4. Beurteilungskriterien

Beurteilungskriterien sind gewissermaßen die Zuschlagskriterien im Rahmen eines Wettbewerbs und als solche grundsätzlich „auftragsbezogen“. Anders als letztere müssen sie jedoch „lediglich“ in der Reihenfolge ihrer Bedeutung (keine Gewichtung erforderlich) angegeben werden. Vielfach werden die Beurteilungskriterien in den Auslobungsunterlagen als gleichgereiht dargestellt. Das Preisgericht ist bei seiner Entscheidungsfindung an die vorgegebenen Beurteilungskriterien gebunden, andernfalls das Wettbewerbsergebnis bei der Vergabekontrolle bekämpft werden kann.

Folgende Beurteilungskriterien sind bei Planungswettbewerben vielfach anzutreffen:

Beurteilungskriterium	Anmerkung
Entwurfsansatz, Gestaltungsidee	entsprechende Subkriterien bzw. Erläuterungen sind vorzusehen
Einbindung in die Umgebung (im Sinne von Städtebau)	entsprechende Subkriterien bzw. Erläuterungen sind vorzusehen
Funktionalität	entsprechende Subkriterien bzw. Erläuterungen sind vorzusehen
Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit (in Bau und Betrieb)	entsprechende Subkriterien bzw. Erläuterungen sind vorzusehen
(Arbeits-)Sicherheit	entsprechende Subkriterien bzw. Erläuterungen sind vorzusehen

## 5. PREISANGEMESSENHEIT

Die Vergabe zu angemessenen Preisen zählt zu den zentralen Vergabegrundsätzen. Angebote, die nicht plausible Preise aufweisen, dürfen nicht berücksichtigt werden. Beispielsweise werden im Bundesvergabegesetz spekulative Angebote ausdrücklich als unzulässig hervorgehoben, dazu sind im Vorfeld die „richtigen“ Budgets für die Planerleistungen zu erarbeiten.

Vor einem allfälligen Ausscheiden eines unangemessenen Angebots hat der Auftraggeber eine vertiefte Angebotsprüfung durchzuführen. Dabei wird der jeweilige Bieter – grundsätzlich schriftlich – mit allen auffälligen Preisen in seinem Angebot konfrontiert. In weiterer Folge kann er binnen einer angemessenen Frist Ausführungen und Belege über die Plausibilität seiner Preisgestaltung vorlegen. Unterbleibt eine derartige Nachweisführung oder stellen sich die vorgelegten Ausführungen und Belege als nicht nachvollziehbar dar, so hat der Auftraggeber eine Ausscheidensentscheidung zu treffen.

Bei Beratungs- und Planungsleistungen können für die Identifikation von auffälligen Preisen sowie das Hinterfragen von deren Plausibilität die LM.VM.2014 herangezogen werden. Diese neuen Regelwerke basieren auf folgenden Inhalten:

Für die Projekteinordnung sind neue, sehr konkret an die individuellen Anforderungen eines Projektes anpassbare Bewertungspunkte geschaffen worden.

Die Leistungsbilder (LM) sind im Vergleich zu den Honorarordnungen der 1990er- bzw. 2000er-Jahre erheblich weiterentwickelt und an die Gegebenheiten heutiger Projekte angepasst worden.

Die Tabellenwerte sind im Vergleich zu den Honorarordnungen der 1990er- bzw. 2000er-Jahre umgerechnet worden, da die damals getrennten Bestimmungen für die „Büroleistungen“ und die ÖBA nunmehr in einer Tabelle zusammengefasst sind.

Die Tabellen der Vergütungsmodelle (VM) stellen den sehr engagierten Leistungsbildern mit deutlich präziser beschriebenen Grundleistungen eine sehr kompetitive Pauschalvergütung gegenüber. In allen Fachbereichen gilt die folgende Punkt 9 der VM.OA entnommene Regelung:

### OA.9 Ermittlung der Vergütung für die Objektplanung, LPH 1-9

- (5) Die Arbeit in den Leistungsphasen ergibt eine für die bauliche Umsetzung notwendige Planungstiefe (Qualität), wenn die wirtschaftlichen Ressourcen entsprechend bereitgestellt werden.
- (6) Ab einer Abweichung von 10% von diesen Proportionen ist davon auszugehen, dass die Bearbeitungstiefe und die Inhalte der Leistung nicht mehr den Grundleistungen entsprechen werden und die Qualitätsziele gefährdet sein können.

Für die Berechnung der (voraussichtlichen) Vergütung werden in den **Erläuterungen zu LM.VM.2014** von den Verfassern für alle Fachbereiche einfach gehaltene Excelformulare zur schnellen Ermittlung der Planerkosten zur Verfügung gestellt, sodass zB. die Budgets für ein künftiges Projekt von Baudienststellen vor-disponiert werden können.

Bei den meisten VM stehen mehrere Berechnungswege zur Verfügung. Beispielhaft wird auf die folgende Punkt 5 der VM.OA entnommene Auflistung verwiesen:

### OA.5 Berechnungswege für die Vergütung

#### (1) über Referenzkosten (objektivierte Kosten)

Der Berechnungsweg über Bauwerksreferenzkosten erfolgt hier in den Schritten:

- Einteilung der Projekte nach Bewertungspunkten;
- Einvernehmen zwischen AG und AN zu aufwandsadäquatem Abwägen der Referenzkosten (objektivierte Kosten), zB. aus der Dokumentation des BKI;



[downloads.hanslechner.at](https://downloads.hanslechner.at)



- Ermittlung des Prozentsatzes, infolge der Vergütung;
  - gegebenenfalls Anpassung für GU, Umbauten, abweichende Dauern etc.
- (2) **über Bemessungsgrundlage, anrechenbare Kosten**  
Der Berechnungsweg über die „Herstellkosten“ erfolgt hier in den Schritten:
- Einteilung der Projekte nach Bewertungspunkten;
  - Ermittlung der vorläufigen anrechenbaren Kosten, Feststellen der tatsächlichen Bemessungsgrundlage (zB. nach ÖN B 1801-1), mit angemessener Einbeziehung der Reserven (KGR 9);
  - Ermittlung des Prozentsatzes, infolge der Vergütung;
  - gegebenenfalls Anpassung für GU, Umbauten, abweichende Dauern etc.
- (3) **Abschätzen des zeitbezogenen Büro-, Personalaufwandes**  
Der künftige Büroaufwand kann in Relation zu den Leistungsbildern und einer Bewertung nach OA.6 zB. auf Basis von Personaleinsatzprognosen abgeschätzt und dem individuellen Vertrag zugrunde gelegt werden.
- (4) **nach objekttypischen Aufwandswerten**  
Soweit nach Objektart, Bauart, Projektgröße relevante Kennwerte zu h/m<sup>2</sup> BGF bzw. h/m<sup>3</sup> BRI vorliegen, können diese mit büroindividuellen Projektstundensätzen kombiniert dem individuellen Vertrag zugrunde gelegt werden.

**Klarstellend ist festzuhalten, dass die tradierte Standardberechnung nach (2) der vorstehenden Auflistung auch für die anderen angeführten Berechnungswege – mit Bandbreiten – die Preisangemessenheit definiert.**

Eine Anmerkung ist noch zu machen: Die meisten Projekte, die in die Krise geraten sind, wurden nach einer Untersuchung des deutschen Bundesministeriums für Verkehr und digitale Infrastruktur (BMVI - Reformkommission Bau von Großprojekten [2015]) zu schmal aufgesetzt, in der Projektvorbereitung nicht auf den echten Bedarf ausgerichtet oder in den Ressourcen der Planung und ÖBA unrealistisch eingengt!



## 6. KOMMISSION UND PREISGERICHT

Bei Beratungs- und Planungsleistungen erfordert die fachliche Beurteilung der qualitativen Zuschlagskriterien das Tätigwerden einer **Kommission**. Diese setzt sich regelmäßig aus Vertretern des Auftraggebers und aus externen Fachleuten zusammen. Es wird eine gemeinsame Beurteilung durch alle Kommissionsmitglieder empfohlen, weil nur dadurch eine gesamthafte Einschätzung möglich ist. Nicht jedes Kommissionsmitglied verfügt über eine ausreichende Expertise in allen Teilbereichen.

### 6.1. Zusammensetzung einer Kommission

Bei der Zusammensetzung einer Kommission ist auf folgende Aspekte zu achten:

Zu berücksichtigende Aspekte bei der Zusammensetzung einer Kommission
Sämtliche Kommissionsmitglieder müssen eine von den Teilnehmern unabhängige und unbefangene Stellung einnehmen, aufrechte Arbeitsgemeinschaften mit Bewerbern/Bietern sind zu vermeiden.
Jedes Kommissionsmitglied muss über die erforderliche fachliche Eignung verfügen, um die Zuschlagskriterien anwenden zu können. Bei einer gemeinsamen Beurteilung muss nicht jedes Kommissionsmitglied über eine gleichgelagerte Fachkenntnis verfügen. Es ist jedoch sicherzustellen, dass kein einzelnes Kommissionsmitglied mit seiner Expertise die Beurteilung „vorgibt“ und sich kein Kommissionsmitglied mangels hinreichender Expertise von nicht fachlichen Inhalten leiten lässt.
Wird von den Teilnehmern eine bestimmte berufliche Qualifikation gefordert, sollten auch einzelne Kommissionsmitglieder über eine derartige verfügen.
Die Größe der Kommission sollte angemessen zur Beurteilungskomplexität und dem Auftragswert gewählt werden. Die Minimalgröße beträgt drei (3) und die Maximalanzahl sollte sieben (7) nicht überschreiten.

Die Kommissionsbeurteilung ist entsprechend vom Auftraggeber bzw. dessen Verfahrensbetreuung vorzubereiten. Es ist sicherzustellen, dass sich alle Kommissionsmitglieder ein umfassendes Bild von den zu beurteilenden Aspekten machen können. Die in der Vorbereitung tätigen Personen sollen für Fragestellungen zur Verfügung stehen, jedoch nicht als Kommissionsmitglieder mitwirken. Letzteres birgt aufgrund des Informationsvorsprungs die Gefahr, dass diese die Entscheidungsfindung an sich „reißen“ und keine ausgewogene Beurteilung erfolgt.

Die Beurteilung erfolgt mittels Noten- bzw. Punktevergabe. Bei gemeinsamer Beurteilung durch die Kommissionsmitglieder sollte die Möglichkeit einer „dissenting opinion“ und eine arithmetische Mittelbildung vorgesehen werden. Eine gemeinsame verbale Begründung der Noten- und Punktevergabe ist unerlässlich. Einerseits ermöglicht sie den Teilnehmern ein Nachvollziehen ihrer Beurteilung, andererseits gewährleistet sie, dass sich die Kommissionsmitglieder eingehend mit den zu beurteilenden Aspekten auseinandersetzen. Punkte bzw. Noten sind schnell vergeben, eine Begründung erfordert jedoch zum Wohle der Entscheidungsfindung und Projektumsetzung eine eingehende Beschäftigung. Ein mitunter propagierter Verzicht auf eine verbale Begründung stellt ein Sparen an falscher Stelle dar!

### 6.2. Zusammensetzung eines Preisgerichts

Die im Rahmen eines Wettbewerbs tätige Kommission wird als **Preisgericht** bezeichnet. Für dessen Zusammensetzung und Tätigwerden sind einige Besonderheiten zu berücksichtigen. Man unterscheidet grundsätzlich zwischen Fachpreis-

richtern, die über dieselbe oder eine gleichwertige Qualifikation wie die Teilnehmer zu verfügen haben, und Sachpreisrichtern, die aufgrund ihrer Expertise Einzelaspekte zu beurteilen vermögen.

Folgendes ist bei der Zusammensetzung eines Preisgerichts unbedingt zu berücksichtigen:

Zu berücksichtigende Aspekte bei der Zusammensetzung eines Preisgerichts
Die Preisrichter sind vorab in der Bekanntmachung und Auslobung nominell bekannt zu geben.
Sämtliche Preisrichter müssen eine von den Teilnehmern unabhängige und unbefangene Stellung einnehmen.
Die Fachpreisrichter müssen eine vom Auslober unabhängige Stellung einnehmen.
Das Preisgericht hat zumindest dieselbe Anzahl an Fachpreisrichtern wie Sachpreisrichter aufzuweisen. Ein Überwiegen der Fachpreisrichter ist einer qualitativen Entscheidungsfindung zuträglich.
Bei einer Kooperation mit der zuständigen Interessensvertretung (Architekten- und Generalplanerwettbewerb: Länderkammer der ZiviltechnikerInnen, Ingenieurwettbewerb: Länderkammer der ZiviltechnikerInnen bzw. Fachgruppe Ingenieurbüros der WKÖ) wird eine bestimmte Anzahl an Fachpreisrichtern von der Kammer nominiert.
Vor der Beurteilungssitzung soll eine konstituierende Preisgerichtssitzung durchgeführt werden, in der ein Vorsitzender, ein Stellvertreter und ein Schriftführer gewählt werden. Erfolgt die Konstituierung vor Bereitstellen der Auslobungsunterlagen, können dabei auch Anmerkungen / Anregungen zu den Wettbewerbsvorgaben (zB. Beurteilungskriterien) festgehalten werden.
Die Größe des Preisgerichts sollte angemessen zur Wettbewerbsaufgabe gewählt werden. Die Minimalgröße beträgt drei (3) und die Maximalanzahl sollte neun (9) nicht überschreiten.

Die Vorbereitung der Preisgerichtssitzung erfolgt durch die Vorprüfung. Letztere zeichnet für den Vorprüfungsbericht verantwortlich, der eine fachliche Aufbereitung der Wettbewerbsbeiträge darstellt. Bei der Preisgerichtssitzung kommt dem von den Preisrichtern zu wählenden Vorsitzenden eine entscheidende Rolle zu. Er schlägt die Tagesordnung vor und leitet die Sitzung.

Die Entscheidungsfindung durch das Preisgericht hat ausschließlich aufgrund von anonym vorgelegten Wettbewerbsbeiträgen zu erfolgen. Eine Offenlegung der Teilnehmer erfolgt erst nach Abschluss der Entscheidungsfindung durch Öffnung der Verfasserkverts. Über die Preisgerichtssitzung ist umfassend und fachbezogenes Protokoll unter Berücksichtigung aller Schritte der Entscheidungsfindung zu führen, das allen Teilnehmern und der kooperierenden Kammer im Anschluss an den Wettbewerb uneingeschränkt zur Verfügung zu stellen ist.

## 7. VERHANDLUNGSGEGENSTAND

Geistige Dienstleistungen werden regulär nach Durchführung von Verhandlungen vergeben. Dabei spielt es keine Rolle, ob es sich um ein zweistufiges Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung, ein einstufiges Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung (zB. im Anschluss an einen Wettbewerb) oder eine Direktvergabe mit Bekanntmachung, in deren Rahmen Verhandlungen vorgesehen sind, handelt.

Das Bundesvergabegesetz sieht vor, dass über den gesamten Auftragsinhalt verhandelt werden kann. Es können somit sowohl die vom Auftraggeber vorgegebenen Leistungsbilder als auch die vertraglichen Bestimmungen hinterfragt werden. Dies gilt selbst für den Fall, dass ein Auftraggeber keinen Verhandlungsbedarf sieht. Die Verhandlungen bieten einerseits die Chance, dass von einschlägig befähigten Unternehmern die Projektentwicklung und die sonstigen Ausschreibungsfestlegungen nochmals eingehend „abgeklopft“ werden, bevor mit der Auftragserteilung die Eingriffsmöglichkeiten eines Auftraggebers erheblich eingeschränkt werden. Andererseits können die Bieter bei den nicht umfassend beschreibbaren geistigen Dienstleistungen Informationen einholen, um in weiterer Folge ein zielgerichtetes Letztangebot zu legen. Verhandlungen leisten daher einen wichtigen Beitrag für die Kostenstabilität und die Rechtssicherheit bei der Projektumsetzung.

Im Zuge der umfassenden Umgestaltung des Bundesvergabegesetzes im Jahr 2018 sind zur Verhandlungsführung und zum Verhandlungsgegenstand folgenden Klarstellungen getroffen worden:

Der Auftraggeber hat in seinen Ausschreibungsunterlagen jene Elemente der Leistungsbeschreibung festzulegen, die von allen Angeboten eingehalten werden müssen (Mindestanforderungen). Die Mindestanforderungen sind im Laufe des Verhandlungsverfahrens unveränderbar und unterliegen somit nicht den Verhandlungen. Entsprechen sämtliche Angebote nicht den Mindestanforderungen, so bleibt einem Auftraggeber nur mehr der Widerruf des Vergabeverfahrens.

Die in den Ausschreibungsunterlagen festgelegten Zuschlagskriterien sind im Laufe des Verhandlungsverfahrens unveränderbar und unterliegen somit ebenfalls nicht den Verhandlungen.

Sofern der Auftraggeber keine anderweitigen Festlegungen trifft, kann über jedes Angebot (Erst- und allfällige Folgeangebote) verhandelt werden. Eine Ausnahme bildet das (vom Auftraggeber ausdrücklich einzufordernde) Letztangebot. Sobald dieses vorliegt, sind Verhandlungen nicht mehr zulässig.

Auf Verlangen eines (verbliebenen) Bieters hat der Auftraggeber binnen 15 Tagen über Verlauf und Fortschritt der Verhandlungen zu informieren.

Klarstellend ist festzuhalten, dass Verhandlungen eine Wechselrede innewohnt. Die Bieter müssen die Ausschreibungsfestlegungen reflektieren können. „Reine“ Hearings und Präsentationen, in deren Rahmen Bieter keine Fragen und Anmerkungen zur Ausschreibung formulieren können, stellen somit keinen rechtskonformen Ersatz verpflichtender Verhandlungen dar.

## 8. BEISPIELE FÜR MÖGLICHE VERGABEVERFAHREN

Für die Vergabe von geistigen Dienstleistungen kommen folgende Verfahrensarten in Frage:

Vergabeverfahrensart
Offener Wettbewerb (mit anschließendem Verhandlungsverfahren)
Nicht offener Wettbewerb (mit anschließendem Verhandlungsverfahren)
Geladener Wettbewerb (mit anschließendem Verhandlungsverfahren)
Verhandlungsverfahren mit EU-weiter Bekanntmachung
Verhandlungsverfahren mit regionaler Bekanntmachung
Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung
Direktvergabe mit Bekanntmachung
Direktvergabe

In der Folge werden die angeführten Vergabeverfahrensarten jeweils vorgestellt. Dabei wird der reguläre Verfahrensablauf dargestellt und auf die betreffenden Musterdokumente verwiesen.

Wettbewerbe erfordern eine qualifizierte fachliche Vorbereitung zB. auf Basis LM.VM.PE und LM.VM.VB, um die Vorgaben und die Aufgabenstellung optimal aus Sicht des Auftraggebers vorzubereiten.

### 8.1 Offener Wettbewerb

Der offene Wettbewerb umfasst (ohne Berücksichtigung des anschließenden Verhandlungsverfahrens) eine Verfahrensstufe. Diese kann in mehreren Phasen abgewickelt werden. Die Verfahrenseinleitung erfolgt durch die Versendung der Wettbewerbsbekanntmachung. Auf deren Grundlage können Interessierte unmittelbar einen Wettbewerbsbeitrag abgeben, wobei sie zunächst eigenverantwortlich die Einhaltung der festgeschriebenen Eignung/Teilnahmeberechtigung wahrzunehmen haben.

Mit dem Gewinner des offenen Wettbewerbs wird im anschließenden Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung über die Beauftragung verhandelt. Von der im Bundesvergabegesetz vorgesehenen Möglichkeit, mehrere Gewinner zu ermitteln und mit diesen parallel zu verhandeln, wird dringend abgeraten. Parallelverhandlungen erfordern etwa die Vorgabe von gewichteten Zuschlagskriterien, in deren Rahmen die Beurteilung durch das Preisgericht im Wettbewerb zu berücksichtigen ist.

In der Architektur stellt der offene Wettbewerb die bevorzugte Wettbewerbsform dar. Durch die „breite“ Zugangsmöglichkeit wird ein größtmöglicher Wettstreit der Ideen gewährleistet. Dieser Vorteil des offenen Wettbewerbs sollte nicht durch überbordende, aufgrund des Wettbewerbsgegenstands nicht erforderliche Eignungs- bzw. Teilnahmehürden zerstört werden. Ein Abstellen auf das Vorhandensein der Befugnis ist zumeist ausreichend.

Dem offenen Wettbewerb ist eine Wettbewerbsordnung zugrunde zu legen. Dabei sollte je nach Wettbewerbsgegenstand auf folgende Dokumente zurückgegriffen werden:

Wettbewerbsgegenstand	Wettbewerbsordnung
Generalplanung (insbesondere im Hochbau)	Wettbewerbsordnung Architektur – <a href="#">WOA 2010</a> (Teil B des Wettbewerbsstandards Architektur – WSA 2010 der Bundeskammer) bzw. Wettbewerbsordnung Ingenieurleistungen – <a href="#">WOI 2013</a> (Fachverband der Ingenieurbüros der WKÖ)
Architekturplanung/sonstige Objektplanung (zB. Freianlagen)	Wettbewerbsordnung Architektur – <a href="#">WOA 2010</a> (Teil B des Wettbewerbsstandards Architektur – WSA 2010 der Bundeskammer), wobei die Höhe des angemessenen Preisgelds auf Grundlage des Teils C des Wettbewerbsstandards Architektur – WSA 2010 der Bundeskammer zu berechnen ist
Ingenieurplanung (zB. im Siedlungswasserbau, Brückenbau)	Wettbewerbsordnung Ingenieurleistungen – <a href="#">WOI 2013</a> (Fachverband der Ingenieurbüros der WKÖ)

Öffentliche Auftraggeber können einen **offenen Wettbewerb stets wählen**, wobei im Hinblick auf die Wettbewerbsbekanntmachung wie folgt unterschieden wird:

Öffentlicher Auftraggeber – Möglichkeit der Verfahrenswahl	
Summe aus Auftragswert (des anschließenden Verhandlungsverfahrens ohne Bekanntmachung) und Preisgeldern/Aufwandsentschädigungen bis zu EUR 221.000,-- (exkl. USt.)	nur regionale Wettbewerbsbekanntmachung
Summe aus Auftragswert (des anschließenden Verhandlungsverfahrens ohne Bekanntmachung) und Preisgeldern/Aufwandsentschädigungen ab EUR 221.000,-- (exkl. USt.)	regionale und EU-weite Wettbewerbsbekanntmachung

Sektorenauftraggeber können einen **offenen Wettbewerb ebenfalls stets wählen**, wobei im Hinblick auf die Wettbewerbsbekanntmachung wie folgt unterschieden wird:

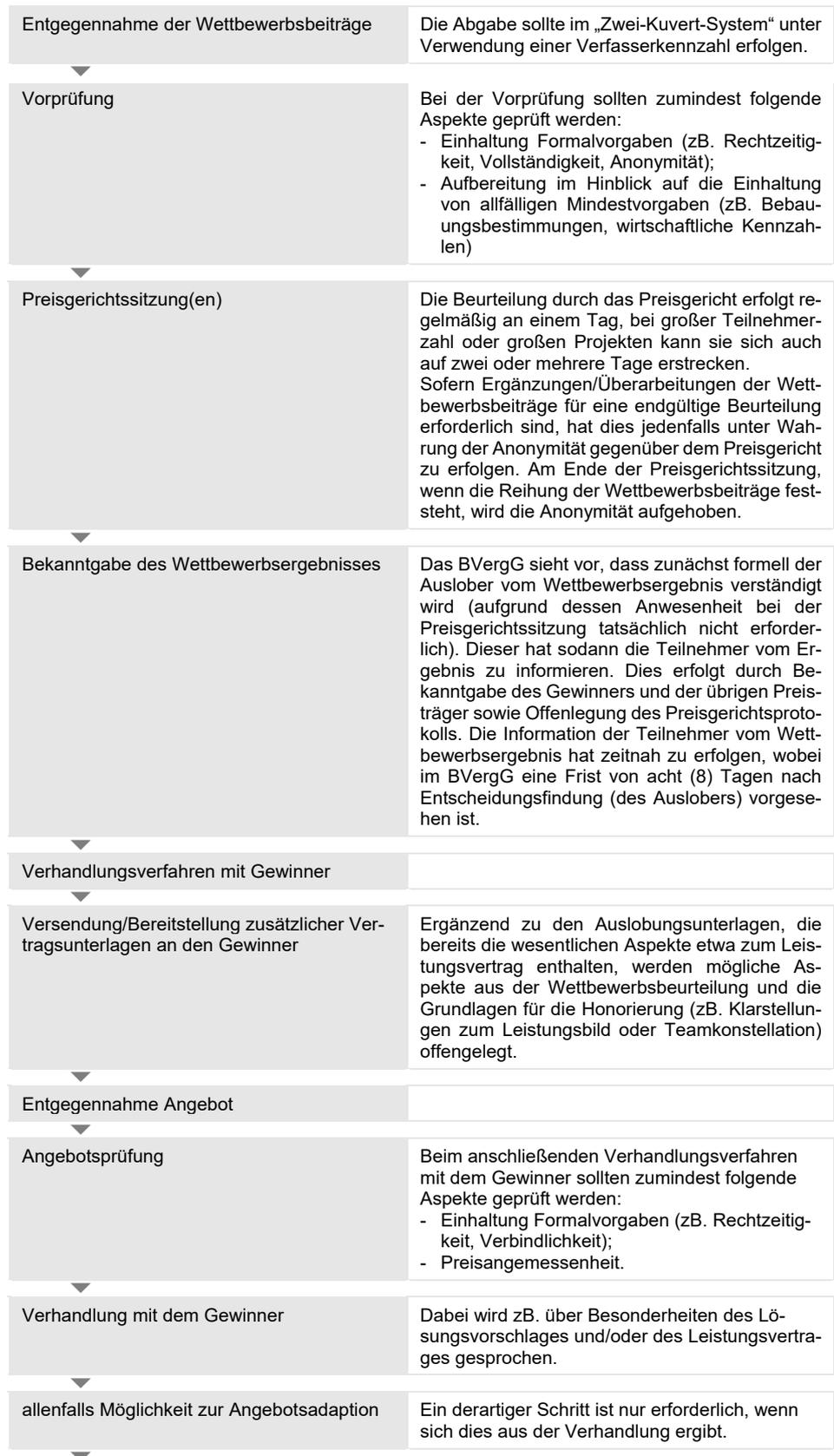
Sektorenauftraggeber – Möglichkeit der Verfahrenswahl	
Summe aus Auftragswert (des anschließenden Verhandlungsverfahrens ohne Bekanntmachung) und Preisgeldern/Aufwandsentschädigungen bis zu EUR 443.000,-- (exkl. USt.)	nur regionale Wettbewerbsbekanntmachung
Summe aus Auftragswert (des anschließenden Verhandlungsverfahrens ohne Bekanntmachung) und Preisgeldern/Aufwandsentschädigungen ab EUR 443.000,-- (exkl. USt.)	regionale und EU-weite Wettbewerbsbekanntmachung

Für einen offenen Wettbewerb (eine Beurteilungsstufe) mit anschließendem Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung wird folgender **Ablauf** empfohlen:

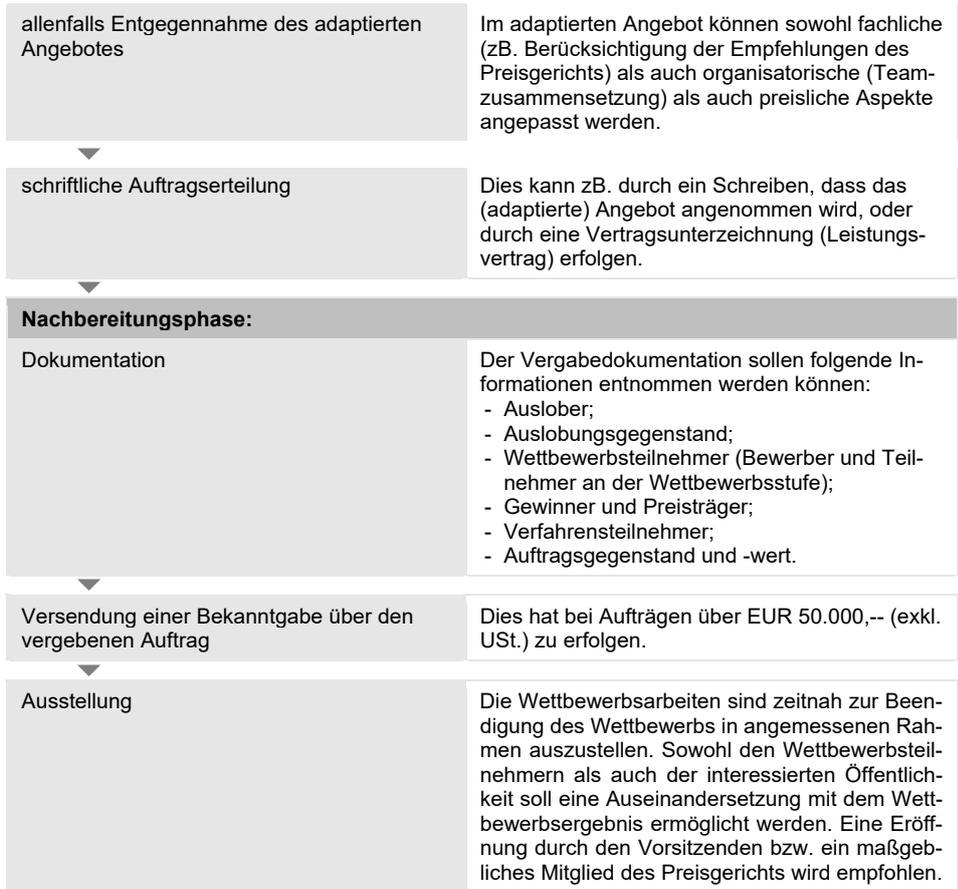
Verfahrensschritt	Anmerkung
<b>Vorbereitungsphase:</b>	
Erstellen einer Verfahrensnotiz	Notiz über die Art des gewählten Vergabeverfahrens, die damit zu vergebenden Leistungen und deren Auftragswerte sowie über sonstige wesentliche Verfahrensparameter.
Vorbereitung der (Planungs-)Grundlagen	Dies erfolgt durch Grundlagenermittlung, Bedarfsplanung, allenfalls Bestandsanalysen, Machbarkeitsstudien zB. auf Basis der LM.VM.PE.
Erstellen der Auslobungsunterlagen (Verfahrensbestimmungen [Wettbewerbsordnung], <b>Aufgabenstellung</b> , Vertragsbestimmungen)	<a href="#">WOA 2010</a> bzw. <a href="#">WOI 2013</a> Auslobungsunterlagen offener Wettbewerb Leistungsbilder LM.VM.2014 Leistungsvertrag
rechtzeitige Kontaktaufnahme mit der zuständigen Interessensvertretung (Architekten- und Generalplanerwettbewerb: Länderkammer der ZiviltechnikerInnen, Ingenieurwettbewerb: Länderkammer der ZiviltechnikerInnen bzw. Fachgruppe Ingenieurbüros der WKÖ)	Die Kammer bietet Hilfestellung bei der Wettbewerbsausgestaltung und -aufbereitung und gewährt im Kooperationsfall umfassende Unterstützung (zB. Benennung von Fachpreisrichtern).
Konstituierung des Preisgerichts	Bei einer möglichst frühzeitigen Konstituierung des Preisgerichts können Anmerkungen/Anregungen der Preisrichter zur Ausgestaltung der Auslobungsunterlagen berücksichtigt werden.
<b>Wettbewerb:</b>	
Versendung der Wettbewerbsbekanntmachung	Die Auslobungsunterlagen sind unmittelbar zum „download“ bereitzustellen. Sofern nicht ohnedies ein branchenbekannter Mustervertrag herangezogen wird, sollten die Auslobungsunterlagen bereits die wesentlichen Aspekte des künftigen Leistungsvertrags enthalten.
Örtliche Begehung und Kolloquium	Bei Wettbewerben ist eine gemeinsam geführte örtliche Begehung samt Kolloquium (Erörterung der Aufgabenstellung mit Auslober, Vertreter des Preisgerichts und der Vorprüfung) üblich. Sollte die Teilnehmerzahl gering sein, empfiehlt sich eine jeweils gesonderte örtliche Begehung/Kolloquium mit den Teilnehmern.

In schwierigen Situationen empfiehlt sich ein qualifiziertes Ausloten der Aufgabenstellung zB. durch eine Machbarkeitsstudie

Bei Generalplanerwettbewerben ist die mitvergebene Fachplanung im Preisgericht kompetenzmäßig aufzunehmen



Die Vorgabe eines Preiskorridors durch den Auftraggeber mit Ober- und Untergrenze von max 10% zu den Werten von LM.VM. wird empfohlen.



Bei einem offenen Wettbewerb mit anschließendem Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung gelangen folgende **Kriterien** zum Einsatz:

Kriterien	Anmerkung
Eignungskriterien	In den Auslobungsunterlagen werden Mindestvorgaben für die Teilnahmeberechtigung vorgesehen, wobei das Vorhandensein der Befugnis grundsätzlich ausreicht. Aufgrund der zu wahrenen Anonymität haben die interessierten Planer zunächst eigenverantwortlich zu klären, ob sie die Teilnahmehürde „überspringen“.
Beurteilungskriterien	Die Beurteilungskriterien sind in den Auslobungsunterlagen in der Reihenfolge ihrer Bedeutung festzulegen.

Wettbewerbe erfordern eine qualifizierte fachliche Vorbereitung zB. auf Basis LM.VM.PE und LM.VM.VB, um die Vorgaben und die Aufgabenstellung optimal aus Sicht des Auftraggebers vorzubereiten.

## 8.2 Nicht offener Wettbewerb

Beim nicht offenen Wettbewerb handelt es sich ohne Berücksichtigung des anschließenden Verhandlungsverfahrens um ein zweistufiges Verfahren, bei dem in einer ersten Verfahrensstufe die Wettbewerbsteilnehmer ausgewählt werden und in einer zweiten Verfahrensstufe der eigentliche Wettbewerb abgewickelt wird. Die zweite Verfahrensstufe kann in mehreren Phasen abgewickelt werden.

Die Verfahrenseinleitung erfolgt durch die Versendung der Wettbewerbsbekanntmachung. Auf Grundlage von Teilnahmeunterlagen reichen Interessierte Teilnahmeanträge ein, anhand derer die Ermittlung der Teilnehmer an der zweiten Verfahrensstufe erfolgt.

Die zweite Verfahrensstufe wird durch unmittelbare Übermittlung/Bereitstellung der Auslobungsunterlagen an die ausgewählten Planer eingeleitet. Regulär ist zumindest drei (3) Planern eine Teilnahme an der (zweiten) Wettbewerbsstufe zu ermöglichen. Je nach Wettbewerbsaufgabe wird jedoch empfohlen, einer größeren Anzahl an Planern eine Verfahrensteilnahme zu ermöglichen. Mit dem Gewinner des nicht offenen Wettbewerbs wird im anschließenden Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung über die Beauftragung verhandelt. Von der im Bundesvergabegesetz vorgesehenen Möglichkeit, mehrere Gewinner zu ermitteln und mit diesen parallel zu verhandeln, wird dringend abgeraten. Parallelverhandlungen erfordern etwa die Vorgabe von gewichteten Zuschlagskriterien, in deren Rahmen die unterschiedliche Beurteilung durch das Preisgericht im Wettbewerb zu berücksichtigen ist.

Dem nicht offenen Wettbewerb ist eine Wettbewerbsordnung zugrunde zu legen. Dabei sollte je nach Wettbewerbsgegenstand auf folgende Dokumente zurückgegriffen werden:

Wettbewerbsgegenstand	Wettbewerbsordnung
Generalplanung (insbesondere im Hochbau)	Wettbewerbsordnung Architektur – <a href="#">WOA 2010</a> (Teil B des Wettbewerbsstandards Architektur – WSA 2010 der Bundeskammer) bzw. Wettbewerbsordnung Ingenieurleistungen – <a href="#">WOI 2013</a> (Fachverband der Ingenieurbüros der WKÖ)
Architekturplanung/sonstige Objektplanung (zB. Freianlagen)	Wettbewerbsordnung Architektur – <a href="#">WOA 2010</a> (Teil B des Wettbewerbsstandards Architektur – WSA 2010 der Bundeskammer), wobei die Höhe des angemessenen Preisgelds auf Grundlage des Teils C des Wettbewerbsstandards Architektur – WSA 2010 der Bundeskammer zu berechnen ist
Ingenieurplanung (zB. im Siedlungswasserbau, Brückenbau)	Wettbewerbsordnung Ingenieurleistungen – <a href="#">WOI 2013</a> (Fachverband der Ingenieurbüros der WKÖ)

Öffentliche Auftraggeber können einen **nicht offenen Wettbewerb stets wählen**, wobei im Hinblick auf die Wettbewerbsbekanntmachung wie folgt unterschieden wird:

Öffentliche Auftraggeber – Möglichkeit der Verfahrenswahl	
Summe aus Auftragswert (des anschließenden Verhandlungsverfahrens ohne Bekanntmachung) und Preisgeldern/Aufwandsentschädigungen bis zu EUR 221.000,-- (exkl. USt.)	nur regionale Wettbewerbsbekanntmachung
Summe aus Auftragswert (des anschließenden Verhandlungsverfahrens ohne Bekanntmachung) und Preisgeldern/Aufwandsentschädigungen ab EUR 221.000,-- (exkl. USt.)	regionale <b>und</b> EU-weite Wettbewerbsbekanntmachung

Sektorenauftraggeber können einen **nicht offenen Wettbewerb ebenfalls stets wählen**, wobei im Hinblick auf die Wettbewerbsbekanntmachung wie folgt unterschieden wird:

Sektorenauftraggeber – Möglichkeit der Verfahrenswahl	
Summe aus Auftragswert (des anschließenden Verhandlungsverfahrens ohne Bekanntmachung) und Preisgeldern/ Aufwandsentschädigungen bis zu EUR 443.000,- (exkl. USt.)	nur regionale Wettbewerbsbekanntmachung
Summe aus Auftragswert (des anschließenden Verhandlungsverfahrens ohne Bekanntmachung) und Preisgeldern/ Aufwandsentschädigungen ab EUR 443.000,- (exkl. USt.)	regionale und EU-weite Wettbewerbsbekanntmachung

Für einen nicht offenen Wettbewerb (eine Beurteilungsstufe) mit anschließendem Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung wird folgender **Ablauf** empfohlen:

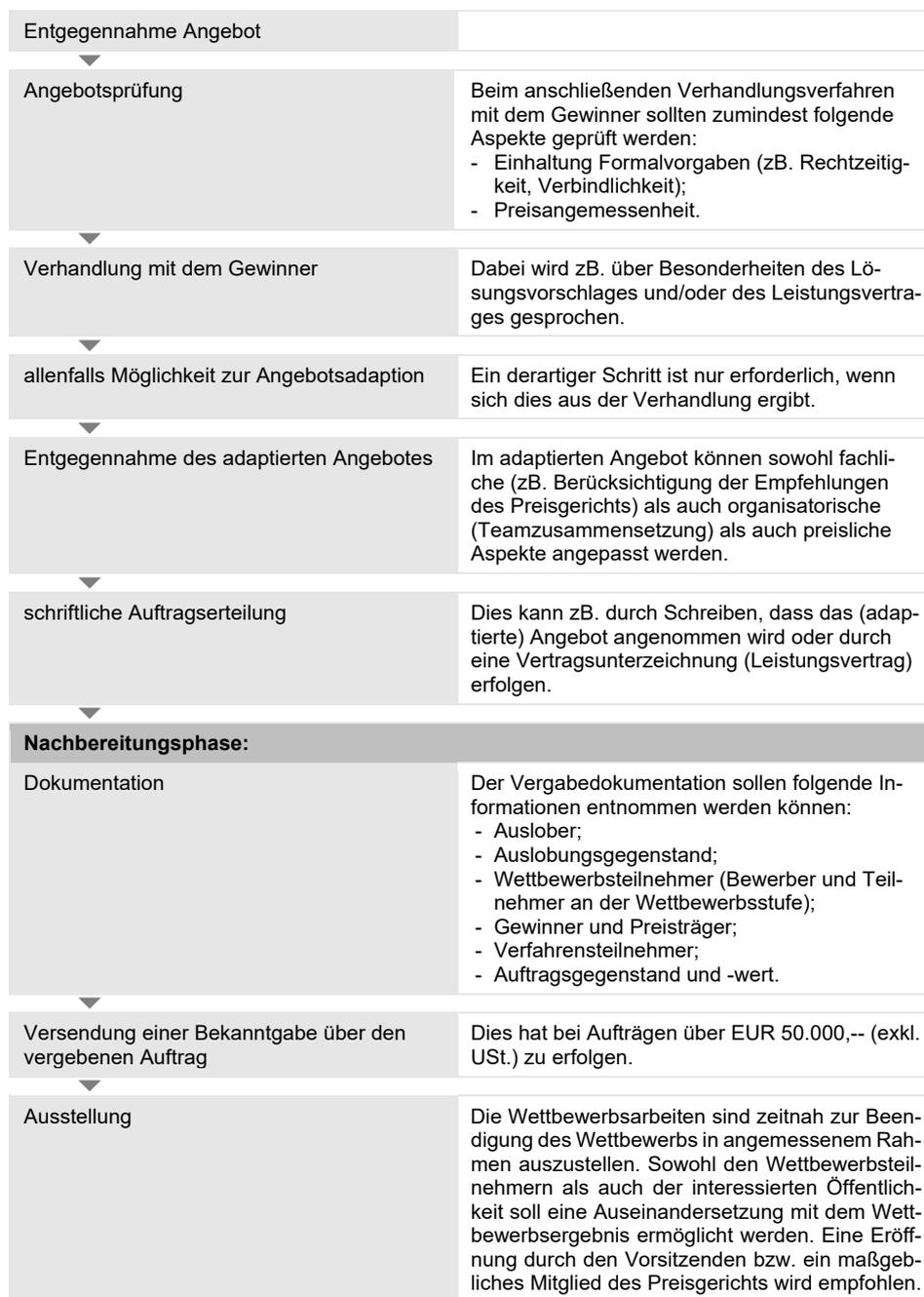
Verfahrensschritt	Anmerkung
<b>Vorbereitungsphase:</b>	
Erstellen einer Verfahrensnotiz	Notiz über die Art des gewählten Vergabeverfahrens, die damit zu vergebenden Leistungen und deren Auftragswerte sowie über sonstige wesentliche Verfahrensparameter.
Vorbereitung der Planungsgrundlagen	Dies erfolgt durch Grundlagenermittlung, Bedarfplanung, allenfalls Bestandsanalysen, Machbarkeitsstudien zB. auf Basis der LM.VM.PE.
Erstellen der Auslobungsunterlagen (Verfahrensbestimmungen [Wettbewerbsordnung], <b>Aufgabenstellung</b> , Vertragsbestimmungen)	<a href="#">WOA 2010</a> bzw. <a href="#">WOI 2013</a> Auslobungsunterlagen nicht offener Wettbewerb] Leistungsbilder LM.VM.2014 Leistungsvertrag
rechtzeitige Kontaktaufnahme mit der zuständigen Interessensvertretung (Architekten- und Generalplanerwettbewerb: Länderkammer der ZiviltechnikerInnen, Ingenieurwettbewerb: Länderkammer der ZiviltechnikerInnen bzw. Fachgruppe Ingenieurbüros der WKÖ)	Die Kammer bietet Hilfestellung bei der Wettbewerbsausgestaltung und -aufbereitung und gewährt im Kooperationsfall umfassende Unterstützung (zB. Benennung von Fachpreisrichtern).
Konstituierung des Preisgerichts	Bei einer möglichst frühzeitigen Konstituierung des Preisgerichts können Anmerkungen/ Anregungen der Preisrichter zur Ausgestaltung der Auslobungsunterlagen berücksichtigt werden.
<b>1. Verfahrensstufe: Auswahlverfahren</b>	
Versendung der Wettbewerbsbekanntmachung	Die Teilnahmeunterlagen sind unmittelbar zum „download“ bereitzustellen. Überdies sollten die Auslobungsunterlagen bereits in der ersten Verfahrensstufe soweit zur Verfügung gestellt werden, dass eine Einschätzung der Sinnhaftigkeit eines Teilnahmeantrags für die Bewerber möglich ist.
Entgegennahme der Teilnahmeanträge	
Eignungs- und Auswahlprüfung	Die Ermittlung der Teilnehmer an der 2. Wettbewerbsstufe erfolgt anhand der Eignungskriterien (einzuhaltende Mindesthürde) und der Auswahlkriterien („Mehr“ an Eignung).

In schwierigen Situationen empfiehlt sich ein qualifiziertes Ausloten der Aufgabenstellung zB. durch eine Machbarkeitsstudie

Bei Generalplanerwettbewerben ist die mitvergebene Fachplanung im Preisgericht kompetenzmäßig aufzunehmen



Die Vorgabe eines Preiskorridors durch den Auftraggeber mit Ober- und Untergrenze von max 10% zu den Werten von LM.VM. wird empfohlen.



Bei einem nicht offenen Wettbewerb mit anschließendem Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung gelangen folgende **Kriterien** zum Einsatz:

Kriterien	Anmerkung
Eignungskriterien	In den Teilnahmeunterlagen der ersten Verfahrensstufe sind Mindestvorgaben für die Eignung anzugeben. Bewerber, die diese nicht „überspringen“, können nicht zur Abgabe eines Wettbewerbsbeitrags in der (zweiten) Verfahrensstufe eingeladen werden.

Auswahlkriterien	In den Teilnahmeunterlagen der ersten Verfahrensstufe sind weitere Auswahlkriterien festzulegen, anhand derer unter den geeigneten Bewerbern die Teilnehmer an der (zweiten) Verfahrensstufe ermittelt werden.
Beurteilungskriterien	Die Beurteilungskriterien sind in den Auslobungsunterlagen in der Reihenfolge ihrer Bedeutung festzulegen.

### 8.3 Geladener Wettbewerb

Der geladene Wettbewerb umfasst (ohne Berücksichtigung des anschließenden Verhandlungsverfahrens) eine Verfahrensstufe. Diese kann in mehreren Phasen abgewickelt werden. Die Verfahrenseinleitung erfolgt durch die Einladung zur Teilnahme am Wettbewerb bzw. unmittelbare Übermittlung/Bereitstellung der Auslobungsunterlagen an ausgewählte Planer.

Wettbewerbe erfordern eine qualifizierte fachliche Vorbereitung zB. auf Basis LM.VM.PE und LM.VM.VB, um die Vorgaben und die Aufgabenstellung optimal aus Sicht des Auftraggebers vorzubereiten.

Regulär ist zumindest drei (3) Planern eine Teilnahme am geladenen Wettbewerb zu ermöglichen. Je nach Wettbewerbsaufgabe wird jedoch empfohlen, einer größeren Anzahl an Planern eine Verfahrensteilnahme zu ermöglichen. Im Sinne gesicherten Ideenwettstreits sollen sechs (6) bis zehn (10) Planer geladen werden.

Mit dem Gewinner des geladenen Wettbewerbs wird im anschließenden Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung über die Beauftragung verhandelt. Von der im Bundesvergabegesetz vorgesehenen Möglichkeit, mehrere Gewinner zu ermitteln und mit diesen parallel zu verhandeln, wird dringend abgeraten. Parallelverhandlungen erfordern etwa die Vorgabe von gewichteten Zuschlagskriterien, in deren Rahmen die unterschiedliche Beurteilung durch das Preisgericht im Wettbewerb zu berücksichtigen ist.

Dem geladenen Wettbewerb ist eine Wettbewerbsordnung zugrunde zu legen. Dabei sollte je nach Wettbewerbsgegenstand auf folgende Dokumente zurückgegriffen werden:

Wettbewerbsgegenstand	Wettbewerbsordnung
Generalplanung (insbesondere im Hochbau)	Wettbewerbsordnung Architektur – <a href="#">WOA 2010</a> (Teil B des Wettbewerbsstandards Architektur – WSA 2010 der Bundeskammer) bzw. Wettbewerbsordnung Ingenieurleistungen – <a href="#">WOI 2013</a> (Fachverband der Ingenieurbüros der WKÖ)
Architekturplanung/sonstige Objektplanung (zB. Freianlagen)	Wettbewerbsordnung Architektur – <a href="#">WOA 2010</a> (Teil B des Wettbewerbsstandards Architektur – WSA 2010 der Bundeskammer), wobei die Höhe des angemessenen Preisgelds auf Grundlage des Teils C des Wettbewerbsstandards Architektur – WSA 2010 der Bundeskammer zu berechnen ist
Ingenieurplanung (zB. im Siedlungswasserbau, Brückbau)	Wettbewerbsordnung Ingenieurleistungen – <a href="#">WOI 2013</a> (Fachverband der Ingenieurbüros der WKÖ)

Öffentliche Auftraggeber können einen **geladenen Wettbewerb** in folgender Konstellation **wählen**:

Öffentliche Auftraggeber – Möglichkeit der Verfahrenswahl

Summe aus Auftragswert (des anschließenden Verhandlungsverfahrens ohne Bekanntmachung) und Preisgeldern/Aufwandsentschädigungen bis zu EUR 221.000,-- (exkl. USt.)

Sektorenauftraggeber können einen **geladenen Wettbewerb** in folgender Konstellation **wählen**:

Sektorenauftraggeber – Möglichkeit der Verfahrenswahl

Summe aus Auftragswert (des anschließenden Verhandlungsverfahrens ohne Bekanntmachung) und Preisgeldern/Aufwandsentschädigungen bis zu EUR 443.000,-- (exkl. USt.)

Für einen geladenen Wettbewerb (eine Beurteilungsstufe) mit anschließendem Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung wird folgender **Ablauf** empfohlen:

Verfahrensschritt	Anmerkung
<b>Vorbereitungsphase:</b>	
Erstellen einer Verfahrensnotiz	Notiz über die Art des gewählten Vergabeverfahrens, die damit zu vergebenden Leistungen und deren Auftragswerte, die (vorab zu prüfende) Eignung der Teilnehmer sowie über sonstige wesentliche Verfahrensparameter.
Vorbereitung der Grundlagen	Dies erfolgt durch Grundlagenermittlung, Bedarfplanung, allenfalls Bestandsanalysen, Machbarkeitsstudien zB. auf Basis der LM.VM.PE.
Erstellen der Auslobungsunterlagen (Verfahrensbestimmungen [Wettbewerbsordnung], <b>Aufgabenstellung</b> , Vertragsbestimmungen)	<a href="#">WOA 2010</a> bzw. <a href="#">WOI 2013</a> Auslobungsunterlagen geladener Wettbewerb Leistungsbilder LM.VM.2014 Leistungsvertrag
rechtzeitige Kontaktaufnahme mit der zuständigen Interessensvertretung (Architekten- und Generalplanerwettbewerb: Länderkammer der ZiviltechnikerInnen, Ingenieurwettbewerb: Länderkammer der ZiviltechnikerInnen bzw. Fachgruppe Ingenieurbüros der WKÖ)	Die Kammer bietet Hilfestellung bei der Wettbewerbsausgestaltung und -aufbereitung und gewährt im Kooperationsfall umfassende Unterstützung (zB. Benennung von Fachpreisrichtern).
Konstituierung des Preisgerichts	Bei einer möglichst frühzeitigen Konstituierung des Preisgerichts können Anmerkungen/Anregungen der Preisrichter zur Ausgestaltung der Auslobungsunterlagen berücksichtigt werden.
Auswahl der Planer für die Wettbewerbsteilnahme	Das Vorhandensein der Eignung ist anhand angemessener Kriterien festzuhalten.
<b>Wettbewerb:</b>	
Versendung/Bereitstellung der Auslobungsunterlagen an die ausgewählten Planer	Sofern nicht ohnedies ein branchenbekannter Mustervertrag herangezogen wird, sollten die Auslobungsunterlagen bereits die wesentlichen Aspekte des künftigen Leistungsvertrags enthalten.
Örtliche Begehung und Kolloquium	Bei Wettbewerben ist eine gemeinsam geführte örtliche Begehung samt Kolloquium (Erörterung der Aufgabenstellung mit Auslober, Vertreter des Preisgerichts und der Vorprüfung) üblich. Sollte die Teilnehmerzahl gering sein, empfiehlt sich eine jeweils gesonderte örtliche Begehung/Kolloquium mit den Teilnehmern.
Entgegennahme der Wettbewerbsbeiträge	
Vorprüfung	Bei der Vorprüfung sollten zumindest folgende Aspekte geprüft werden: - Einhaltung Formalvorgaben (zB. Rechtzeitigkeit, Vollständigkeit, Anonymität); - Aufbereitung im Hinblick auf die Einhaltung von allfälligen Mindestvorgaben (zB. Bebauungsbestimmungen, wirtschaftliche Kennzahlen).

In schwierigen Situationen empfiehlt sich ein qualifiziertes Ausloten der Aufgabenstellung zB. durch eine Machbarkeitsstudie

Bei Generalplaner Wettbewerben ist die mitvergebene Fachplanung in der Jury kompetenzmäßig aufzunehmen



Die Vorgabe eines Preiskorridors durch den Auftraggeber mit Ober- und Untergrenze von max 10% zu den Werten von LM.VM. wird empfohlen.

Dokumentation	<p>Der Vergabedokumentation sollen folgende Informationen entnommen werden können:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Auslober;</li> <li>- Auslobungsgegenstand;</li> <li>- Wettbewerbsteilnehmer;</li> <li>- Gewinner und Preisträger;</li> <li>- Verfahrensteilnehmer;</li> <li>- Auftragsgegenstand und -wert.</li> </ul>
Versendung einer Bekanntgabe über den vergebenen Auftrag	Dies hat bei Aufträgen über EUR 50.000,- (exkl. USt.) zu erfolgen.
Ausstellung	Die Wettbewerbsarbeiten sind zeitnah zur Beendigung des Wettbewerbs in angemessenem Rahmen auszustellen. Sowohl den Wettbewerbsteilnehmern als auch der interessierten Öffentlichkeit soll eine Auseinandersetzung mit dem Wettbewerbsergebnis ermöglicht werden. Eine Eröffnung durch den Vorsitzenden bzw. ein maßgebliches Mitglied des Preisgerichts wird empfohlen.

Bei einem geladenen Wettbewerb mit anschließendem Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung gelangen folgende **Kriterien** zum Einsatz:

Kriterien	Anmerkung
Eignungsprüfung vor Verfahrenseinleitung	Die Auslobungsunterlagen beinhalten keine Eignungskriterien/Angaben zur Teilnahmeberechtigung, da der Auslober nur geeignete Planer zur Wettbewerbsteilnahme einlädt. Die Eignung/Teilnahmeberechtigung ist somit bereits im Vorfeld des geladenen Wettbewerbs hinterfragt worden.
Beurteilungskriterien	Die Beurteilungskriterien sind in den Auslobungsunterlagen in der Reihenfolge ihrer Bedeutung festzulegen.

### 9.4 Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung

Bei einem Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung handelt es sich um ein zweistufiges Verfahren, bei dem in einer ersten Verfahrensstufe die Bieter ausgewählt werden und in einer zweiten Verfahrensstufe nach Verhandlungen der Zuschlagsempfänger ermittelt wird.

Das Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung stellt – sofern kein Wettbewerb durchgeführt wird oder aufgrund eines Ausnahmetatbestands eine Direktvergabe, Direktvergabe mit Bekanntmachung oder ein Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung gewählt werden kann – das Regelverfahren für die Vergabe von Beratungs- und Planungsleistungen dar.

Die Verfahrenseinleitung erfolgt durch die Versendung der Bekanntmachung. Auf Grundlage von Teilnahmeunterlagen reichen Interessierte Teilnahmeanträge ein, anhand derer die Ermittlung der Teilnehmer für die zweite Verfahrensstufe erfolgt.

Die zweite Verfahrensstufe wird durch unmittelbare Übermittlung/Bereitstellung der Ausschreibungsunterlagen an die ausgewählten Bieter eingeleitet. Regulär ist zumindest drei (3) Bietern eine Teilnahme an der zweiten Verfahrensstufe zu ermöglichen. Nach Abschluss der Verhandlungen muss eine Zuschlagsentscheidung bekannt gegeben werden. Erst nach Ablauf einer Stillhaltefrist, ohne dass eine Anfechtung bei der Vergabekontrolle erfolgt, kann der Auftrag erteilt werden.

Für die Vergabe einer Beratungs- bzw. Planungsleistung auf dem Wege eines Verhandlungsverfahrens mit Bekanntmachung mit mehreren Unternehmen wird folgender **Ablauf** empfohlen:

Verfahrensschritt	Anmerkung
<b>Vorbereitungsphase:</b>	
Erstellen einer Verfahrensnotiz	Notiz über die Art des gewählten Vergabeverfahrens, die damit zu vergebenden Leistungen und deren Auftragswerte sowie über sonstige wesentliche Verfahrensparameter.
Vorbereitung der Grundlagen	Dies erfolgt durch Grundlagenermittlung, Bedarfsplanung, allenfalls Bestandsanalysen, Machbarkeitsstudien zB. auf Basis der LM.VM.PE.
Erstellen der Teilnahmeunterlagen (Unterlagen der ersten Verfahrensstufe: Verfahrensbestimmungen)	Teilnahmeunterlagen Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung
Erstellen der Ausschreibungsunterlagen (Unterlagen der zweiten Verfahrensstufe: Verfahrens- und Vertragsbestimmungen, Aufgabenstellung)	Leistungsbilder LM.VM.2014 Ausschreibungsunterlagen Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung Leistungsvertrag
<b>1. Verfahrensstufe:</b>	
Versendung der Bekanntmachung	Die Teilnahmeunterlagen sind unmittelbar zum „download“ bereitzustellen. Überdies sollten die Ausschreibungsunterlagen bereits in der ersten Verfahrensstufe soweit zur Verfügung gestellt werden, sodass eine Einschätzung der Sinnhaftigkeit eines Teilnahmeantrags für den Bewerber möglich ist.
Entgegennahme der Teilnahmeanträge	
Eignungs- und Auswahlprüfung	Die Ermittlung der Teilnehmer an der 2. Verfahrensstufe erfolgt anhand der Eianunaskriterien

Die Vorgabe eines Preiskorridors durch den Auftraggeber mit Ober- und Untergrenze von max 10% zu den Werten von LM.VM. wird empfohlen.



Stillhaltefrist	Diese beträgt bei elektronischer Bekanntgabe der Zuschlagsentscheidung zehn (10) Kalendertage
schriftliche Auftragserteilung	Dies kann zB. durch Schreiben, dass das (adaptierte) Angebot angenommen wird oder durch eine Vertragsunterzeichnung (Leistungsvertrag) erfolgen.
<b>Nachbereitungsphase:</b>	
Dokumentation	Der Vergabedokumentation sollen folgende Informationen entnommen werden können: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Auftraggeber;</li> <li>- Auftragsgegenstand und -wert;</li> <li>- Verfahrensteilnehmer (Bewerber und Bieter);</li> <li>- ausgeschiedene Bieter samt Gründen;</li> <li>- erfolgreicher Bieter samt Gründen.</li> </ul>
Versendung einer Bekanntgabe über den vergebenen Auftrag	Dies hat bei Aufträgen über EUR 50.000,-- (exkl. USt.) zu erfolgen.

**Anmerkung zum Verfahrensablauf:** Mit dem angeführten Verfahrensablauf kann in fairer Weise und mit vergleichsweise geringen Aufwänden ein Bestbieter ermittelt werden. Alternativ können Verhandlungen bereits vor oder nach Vorliegen von Qualitäts- und Preisangeboten erfolgen. Es können bei Bedarf auch mehrere Verhandlungsrunden durchgeführt werden. Sofern Qualitäts- und Preisangebote gleichzeitig vorgelegt werden, sollte ein „Zwei-Kuvert-System“ gewählt werden. In einem Kuvert befinden sich der Lösungsansatz bzw. diverse Ausarbeitungen (Qualitätsangebot). Im zweiten Kuvert ist das Preisangebot enthalten, das – im Sinne einer unbeeinflussten Bestbieterermittlung – erst nach erfolgter Qualitätsbeurteilung geöffnet wird.

Bei einem Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung im Unterschwellenbereich bzw. im gesamten Sektorenbereich kann der Auftraggeber vorsehen, dass nur mit dem Bieter des bestgereihten Angebotes verhandelt und mit den übrigen Bietern nur dann in Verhandlungen getreten wird, wenn die Verhandlungen mit dem Bieter des bestgereihten Angebots nicht erfolgreich abgeschlossen werden. Ein derartiger Ablauf erfordert eine (vorläufige) Bestbieterermittlung anhand sämtlicher Zuschlagskriterien. Es sind daher die Qualitäts- und Preisangebote gleichzeitig - im Zwei-Kuvert-System – vorzulegen und nach deren „abgestufter“ Beurteilung der (vorläufige) Bestbieter zu den Verhandlungen einzuladen.

Kriterien	Anmerkung
Eignungskriterien	In den Teilnahmeunterlagen der ersten Verfahrensstufe sind Mindestvorgaben für die Eignung vorzusehen. Bewerber, die diese nicht „überspringen“, können nicht zur Angebotslegung in der zweiten Verfahrensstufe eingeladen werden.
Auswahlkriterien	In den Teilnahmeunterlagen der ersten Verfahrensstufe sind Auswahlkriterien festzulegen, anhand derer unter den geeigneten Bewerbern die Teilnehmer an der zweiten Verfahrensstufe ermittelt werden.

Zuschlagskriterien

Die Zuschlagskriterien sind in den Ausschreibungsunterlagen der zweiten Verfahrensstufe gewichtet festzulegen.  
Generell gilt, dass im Sinne einer „wirklichen“ Bestbieterermittlung jedenfalls die Qualitätsanforderungen im Vordergrund stehen sollten. Diese können sich in Abhängigkeit von den abverlangten Konzepten sehr vielfältig darstellen und sind daher entsprechend sorgfältig auf die Aufgabenstellung abzustimmen.

## 9.5 Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung

Bei einem Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung handelt es sich um ein einstufiges Verfahren, in dem nach Verhandlungen der Zuschlagsempfänger ermittelt wird.

Die Verfahrenseinleitung erfolgt durch die Einladung zur Teilnahme am Verhandlungsverfahren bzw. durch unmittelbare Übermittlung/Bereitstellung der Ausschreibungsunterlagen an ausgewählte Bieter. Regulär ist zumindest drei (3) Bietern eine Teilnahme am Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung zu ermöglichen. Es gibt aber auch Ausnahmetatbestände, bei denen mit nur einem Unternehmer in Verhandlungen getreten wird.

Bei einem Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung mit mehreren Unternehmen muss eine Zuschlagsentscheidung bekannt gegeben werden. Erst nach Ablauf einer Stillhaltefrist, ohne dass eine Anfechtung bei der Vergabekontrolle erfolgt, kann der Auftrag erteilt werden.

Öffentliche Auftraggeber können ein **Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung** bei Beratungs- und Planungsleistungen in folgenden Konstellationen wählen:

Öffentliche Auftraggeber – Möglichkeit der Verfahrenswahl	
Auftragswert bis zu EUR 100.000,-- (exkl. USt.)	zumindest drei (3) Unternehmer
im Unterschwellenbereich, wenn Dienstleistungen aufgrund einer besonders günstigen Gelegenheit, die sich für einen sehr kurzen Zeitraum ergeben hat, zu einem Preis, der erheblich unter dem marktüblichen Preis liegt, beschafft werden können	ein (1) Unternehmer
bei einem Auftragswert bis zu EUR 110.500,-- (exkl. USt., Hälfte des Oberschwellenwertes), wenn die Durchführung eines regulären Vergabeverfahrens aufgrund der Kosten des Beschaffungsvorgangs für den Auftraggeber wirtschaftlich nicht vertretbar ist	ein (1) Unternehmer
im Anschluss an einen Wettbewerb mit dem Gewinner	ein (1) Unternehmer
Dienstleistung kann nur von einem (1) bestimmten Unternehmer erbracht werden, weil das Ziel der Auftragsvergabe die Erschaffung oder der Erwerb eines einzigartigen Kunstwerkes oder einer einzigartigen künstlerischen Leitung ist	ein (1) Unternehmer
Dienstleistung kann nur von einem (1) bestimmten Unternehmer erbracht werden, weil (a) aus technischen Gründen ein Wettbewerb nicht vorhanden oder (b) die Dienstleistung aufgrund des Schutzes von ausschließlichen Rechten (zB. Rechte am geistigen Eigentum) nur von einem (1) bestimmten Unternehmer erbracht werden kann und es keine vernünftige Alternative oder Ersatzlösung gibt und der mangelnde Wettbewerb nicht Ergebnis einer künstlichen Einschränkung der Anforderungen des Vergabeverfahrens ist	ein (1) Unternehmer
äußerst dringliche zwingende Gründe, die nicht dem Verhalten des Auftraggebers zuzuschreiben sind, im Zusammenhang mit Ereignissen, die der Auftraggeber nicht voraussehen konnte, die es nicht zulassen, die Fristen eines Verhandlungsverfahrens mit Bekanntmachung einzuhalten	zumindest drei (3) Unternehmer
Dienstleistungen, die zu besonders günstigen Bedingungen von einem (1) Unternehmer, der seine Geschäftstätigkeit endgültig einstellt, oder von einem Verwalter oder Liquidator im Rahmen eines Insolvenzverfahrens, einer Vereinbarung	ein (1) Unternehmer

mit Gläubigern oder in den Rechts- oder Verwaltungsvorschriften einer anderen EWR-Vertragspartei vorgesehenen gleichartigen Verfahrens erworben werden	
<p>neue Dienstleistungen in der Wiederholung gleichartiger Dienstleistungen bestehen und</p> <p>(a) Auftrag von demselben Auftraggeber an den Auftragnehmer, der den ursprünglichen Auftrag erhalten hat, vergeben wird,</p> <p>(b) ursprünglicher Auftrag im Wege eines Verhandlungsverfahrens mit Bekanntmachung vergeben wurde,</p> <p>(c) Dienstleistungen einem Grundprojekt entsprechen und dieses Projekt auch Grundlage des ursprünglichen Auftrages war,</p> <p>(d) Möglichkeit der Anwendung eines derartigen Verhandlungsverfahrens bereits in der ursprünglichen Ausschreibung vorgesehen war,</p> <p>(e) Umfang möglicher zusätzlicher Dienstleistungen sowie Bedingungen, unter denen sie vergeben werden, in der ursprünglichen Ausschreibung angegeben waren,</p> <p>(f) Vergabe binnen drei (3) Jahren nach Abschluss des ursprünglichen Vertrages erfolgt,</p> <p>(g) Geschätzter Gesamtauftragswert der fortgesetzten Dienstleistungen bei der Berechnung des geschätzten Auftragswertes des ursprünglichen Auftrages berücksichtigt wurde</p>	ein (1) Unternehmer (ursprünglicher Auftragnehmer)

Sektorenauftraggeber können ein **Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung** bei Beratungs- und Planungsleistungen in folgenden Konstellationen wählen:

Sektorenauftraggeber – Möglichkeit der Verfahrenswahl	
im Unterschwellenbereich (bis EUR 443.000,-- [exkl. USt.]), sofern aufgrund des Auftragswertes und -gegenstands ein angemessener Grad an Öffentlichkeit gewährleistet ist	zumindest drei (3) Unternehmer
im Anschluss an einen Wettbewerb mit dem Gewinner	ein (1) Unternehmer
im Rahmen eines durchgeführten Verhandlungsverfahrens mit Bekanntmachung kein bzw. kein geeignetes Angebot abgegeben oder kein bzw. kein geeigneter Teilnahmeantrag gestellt worden ist und die ursprünglichen Bedingungen für den Auftrag nicht wesentlich geändert werden	zumindest drei (3) Unternehmer
Auftrag, der ausschließlich zu Forschungs-, Versuchs-, Untersuchungs- oder Entwicklungszwecken und nicht zum Zweck der Gewinnerzielung oder der Deckung von Forschungs- und Entwicklungskosten vergeben wird, sofern die Vergabe eines derartigen Auftrages einer Bekanntmachung für Folgeaufträge, die insbesondere dem Zweck der Gewinnerzielung oder der Deckung von Forschungs- und Entwicklungskosten dienen, nicht vorgreift	zumindest drei (3) Unternehmer
Dienstleistung kann nur von einem (1) bestimmten Unternehmer erbracht werden, weil das Ziel der Auftragsvergabe die Erschaffung oder der Erwerb eines einzigartigen Kunstwerkes oder einer einzigartigen künstlerischen Leitung ist	ein (1) Unternehmer
<p>Dienstleistung kann nur von einem (1) bestimmten Unternehmer erbracht werden, weil</p> <p>(a) aus technischen Gründen ein Wettbewerb nicht vorhanden oder</p> <p>(b) die Dienstleistung aufgrund des Schutzes von ausschließlichen Rechten (zB. Rechte am geistigen Eigentum) nur von einem (1) bestimmten Unternehmer erbracht werden kann</p>	ein (1) Unternehmer

und es keine vernünftige Alternative oder Ersatzlösung gibt und der mangelnde Wettbewerb nicht Ergebnis einer künstlichen Einschränkung der Anforderungen des Vergabeverfahrens ist	
äußerst dringliche zwingende Gründe, die nicht dem Verhalten des Sektorenauftraggebers zuzuschreiben sind, im Zusammenhang mit Ereignissen, die der Sektorenauftraggeber nicht voraussehen konnte, die es nicht zulassen, die Fristen eines Verhandlungsverfahrens mit Bekanntmachung einzuhalten	zumindest drei (3) Unternehmer
neue Dienstleistungen in der Wiederholung gleichartiger Dienstleistungen bestehen und (a) Auftrag von demselben Sektorenauftraggeber an den Auftragnehmer, der den ursprünglichen Auftrag erhalten hat, vergeben wird, (b) ursprünglicher Auftrag im Wege eines Verhandlungsverfahrens mit Bekanntmachung vergeben wurde, (c) Dienstleistungen einem Grundprojekt entsprechen und dieses Projekt auch Grundlage des ursprünglichen Auftrages war, (d) Möglichkeit der Anwendung eines derartigen Verhandlungsverfahrens bereits in der ursprünglichen Ausschreibung vorgesehen war, (e) Umfang möglicher zusätzlicher Dienstleistungen sowie Bedingungen, unter denen sie vergeben werden, in der ursprünglichen Ausschreibung angegeben waren, (g) Geschätzter Gesamtauftragswert der fortgesetzten Dienstleistungen bei der Berechnung des geschätzten Auftragswertes des ursprünglichen Auftrages berücksichtigt wurde	ein (1) Unternehmer (ursprünglicher Auftragnehmer)
Dienstleistungen, die zu besonders günstigen Bedingungen von einem (1) Unternehmer, der seine Geschäftstätigkeit endgültig einstellt, oder von einem Verwalter oder Liquidator im Rahmen eines Insolvenzverfahrens, einer Vereinbarung mit Gläubigern oder in den Rechts- oder Verwaltungsvorschriften einer anderen EWR-Vertragspartei vorgesehenen gleichartigen Verfahrens erworben werden	ein (1) Unternehmer

Für die Vergabe einer Beratungs- bzw. Planungsleistung im Wege eines Verhandlungsverfahrens ohne Bekanntmachung mit mehreren Unternehmern wird folgender **Ablauf** empfohlen

Verfahrensschritt	Anmerkung
<b>Vorbereitungsphase:</b>	
Erstellen einer Verfahrensnotiz	Notiz über die Art des gewählten Vergabeverfahrens, die damit zu vergebenden Leistungen und deren Auftragswerte, die (vorab zu prüfende) Eignung der Teilnehmer sowie über sonstige wesentliche Verfahrensparameter
Vorbereitung der Planungsgrundlagen	Dies erfolgt durch Grundlagenermittlung, Bedarfsplanung, allenfalls Bestandsanalysen, Machbarkeitsstudien zB. auf Basis der LM.VM.PE.
Erstellen der Ausschreibungsunterlagen (Verfahrens- und Vertragsbestimmungen, Aufgabenstellung)	Leistungsbilder LM.VM.2014 Ausschreibungsunterlagen Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung Leistungsvertrag
Auswahl der Bieter für die Verfahrensteilnahme	Das Vorhandensein der Eignung ist festzuhalten.

Die Vorgabe eines Preiskorridors durch den Auftraggeber mit Ober- und Untergrenze von max 10% zu den Werten von LM.VM. wird empfohlen.

Vergabeverfahren:	
Versendung/Bereitstellung der Ausschreibungsunterlagen (Unterlagen der zweiten Stufe) an die ausgewählten Bieter	
Entgegennahme der Angebote (Qualitätsangebote)	Im Sinne einer fairen und unvoreingenommenen Qualitätsbeurteilung wird zunächst nur ein Qualitätsangebot abgegeben. Dieses umfasst den Lösungsansatz bzw. diverse Ausarbeitungen.
Öffnung der Qualitätsangebote, Prüfung der Formalvorgaben und Aufbereitung für die kommissionelle Beurteilung	
kommissionelle Beurteilung	Die Beurteilung der Qualitätsangebote durch die Kommissionsmitglieder sollte unbeeinflusst von Preisangeboten abgewickelt werden. Allenfalls – sofern in den Ausschreibungsunterlagen vorgesehen – erfolgt eine Präsentation durch die einzelnen Bieter. Die Qualitätspunkte werden sodann „eingefroren“.
Verhandlungen mit dem(n) Bieter(n)	Noch vor Abgabe der Preisangebote werden mit den Bietern Verhandlungen geführt. Sofern im Zuge der kommissionellen Beurteilung eine Präsentation durch die Bieter erfolgt, können die Verhandlungen jeweils unmittelbar an deren Anschluss erfolgen. (siehe dazu auch → <b>Anmerkung</b> am Ende der Tabelle)
Möglichkeit der Klarstellungen/Anpassungen der Ausschreibungsunterlagen	Sofern in den Verhandlungen Anpassungsbedarf bei den Ausschreibungsunterlagen zutage tritt, können entsprechende Klarstellungen getroffen werden. Zugleich werden die Bieter aufgefordert, Preisangebote zu legen.
Öffnung der Preisangebote, ergänzende Angebotsprüfung und Ergänzung der Angebotsbewertung	Beim Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung sollten zumindest folgende Aspekte geprüft werden: - Einhaltung Formalvorgaben (zB. Rechtzeitigkeit, Verbindlichkeit); - Preisangemessenheit.
Auswahl des Auftragnehmers	Anhand der vorgegebenen Zuschlagskriterien wird durch Zusammenführen der Preispunkte mit den „eingefrorenen“ Qualitätspunkten der Bestbieter ermittelt. .
Zuschlagsentscheidung	Die Mitteilung an die nicht rechtskräftig ausgeschiedenen, nachgereihten Verfahrensteilnehmer hat bestimmte Mindestinhalte (Zuschlagsempfänger, Auftragssumme, Gründe für die Ablehnung, Merkmale und Vorteile des erfolgreichen Angebots, Ende der Stillhaltefrist) zu umfassen. Die Mitteilung an den erfolgreichen Verfahrensteilnehmer kann „knapp“ gehalten sein.
Stillhaltefrist	Diese beträgt bei elektronischer Bekanntgabe der Zuschlagsentscheidung zehn (10) Kalendertage
schriftliche Auftragserteilung	Dies kann zB. durch Schreiben, dass das (adaptierte) Angebot angenommen wird oder durch eine Vertragsunterzeichnung (Leistungsvertrag) erfolgen.

Nachbereitungsphase:	
Dokumentation	Der Vergabedokumentation sollen folgende Informationen entnommen werden können: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Auftraggeber;</li> <li>- Auftragsgegenstand und -wert;</li> <li>- Verfahrensteilnehmer;</li> <li>- ausgeschiedene Bieter und Gründe;</li> <li>- erfolgreicher Bieter und Gründe;</li> <li>- Begründung für die Wahl eines Verhandlungsverfahrens ohne Bekanntmachung.</li> </ul>
Versendung einer Bekanntgabe über den vergebenen Auftrag	Dies hat bei Aufträgen über EUR 50.000,-- (exkl. USt.) zu erfolgen.

**Anmerkung zum Verfahrensablauf:** Mit dem angeführten Verfahrensablauf kann in fairer Weise und mit vergleichsweise geringen Aufwänden ein Bestbieter ermittelt werden. Alternativ können Verhandlungen bereits vor oder nach Vorliegen von Qualitäts- und Preisangeboten erfolgen. Es können bei Bedarf auch mehrere Verhandlungsrunden durchgeführt werden. Sofern Qualitäts- und Preisangebote gleichzeitig vorgelegt werden, sollte ein „Zwei-Kuvert-System“ gewählt werden. In einem Kuvert befinden sich der Lösungsansatz bzw. diverse Ausarbeitungen (Qualitätsangebot). Im zweiten Kuvert ist das Preisangebot enthalten, das – im Sinne einer unbeeinflussten Bestbieterermittlung – erst nach erfolgter Qualitätsbeurteilung geöffnet wird.

Bei einem Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung kann der Auftraggeber vorsehen, dass nur mit dem Bieter des bestgereihten Angebotes verhandelt und mit den übrigen Bietern nur dann in Verhandlungen getreten wird, wenn die Verhandlungen mit dem Bieter des bestgereihten Angebots nicht erfolgreich abgeschlossen werden. Ein derartiger Ablauf erfordert eine (vorläufige) Bestbieterermittlung anhand sämtlicher Zuschlagskriterien. Es sind daher die Qualitäts- und Preisangebote gleichzeitig - im Zwei-Kuvert-System – vorzulegen und nach deren „abgestufter“ Beurteilung der (vorläufige) Bestbieter zu den Verhandlungen einzuladen.

Kriterien	Anmerkung
Eignungsprüfung vor Verfahrenseinleitung	Die Ausschreibungsunterlagen beinhalten keine Eignungskriterien, da der Auftraggeber nur geeignete Bieter zur Verfahrensteilnahme einlädt. Die Eignung ist somit bereits im Vorfeld des Verhandlungsverfahrens ohne Bekanntmachung hinterfragt worden.
Zuschlagskriterien	Die Zuschlagskriterien sind in den Ausschreibungsunterlagen gewichtet festzulegen. Generell gilt, dass im Sinne einer „wirklichen“ Bestbieterermittlung jedenfalls die Qualitätsanforderungen im Vordergrund stehen sollten. Diese können sich in Abhängigkeit von den abverlangten Konzepten sehr vielfältig darstellen und sind daher entsprechend sorgfältig auf die Aufgabenstellung abzustimmen.

### 9.6 Direktvergabe mit Bekanntmachung

Bei einer Direktvergabe mit Bekanntmachung wird eine Leistung in einem nahezu formfreien Verfahren schlussendlich an einen Unternehmer vergeben.

Die Verfahrenseinleitung erfolgt durch eine Bekanntmachung. Bei der Verfahrensabwicklung ist der Auftraggeber weitgehend frei, sofern die Vergabegrundsätze (insbesondere Gleichbehandlung der Verfahrensteilnehmer) berücksichtigt werden. Für die Vergabe von Beratungs- und Planungsleistungen wird eine Orientierung am Ablauf eines Verhandlungsverfahrens empfohlen. Zumindest sollte die Beurteilung der Angebote im Zwei-Kuvert-System erfolgen. Allenfalls kann man sich mit Verhandlungen mit dem Bieter des bestgereihten Angebots begnügen. Im Vorfeld der Beauftragung ist keine Zuschlagsentscheidung bekannt zu geben. Nach erfolgter Auftragserteilung hat der Auftraggeber jedoch die Verfahrensteilnehmer über den Auftragnehmer und die Auftragssumme zu verständigen.

Für die Vergabe einer Beratungs- bzw. Planungsleistung im Wege einer Direktvergabe mit Bekanntmachung wird folgender **Ablauf** empfohlen:

Verfahrensschritt	Anmerkung
<b>Vorbereitungsphase:</b>	
Zusammenstellen der Vorgaben für die Verfahrensabwicklung (insbesondere Verfahrensablauf, Kriterien) und die Leistungserbringung (insbesondere der Aufgabenstellung und der Grundlagen)	Leistungsbilder LM.VM.2014 Verfahrensinformation Direktvergabe mit Bekanntmachung
Erstellen einer Verfahrensnotiz	Notiz über die Art des gewählten Vergabeverfahrens, die damit zu vergebenden Leistungen und deren Auftragswerte sowie über sonstige wesentliche Verfahrensparameter
Erstellen Bekanntmachung	Das entsprechende Musterformular ist zu verwenden.
<b>Vergabeverfahren:</b>	
Versendung der Bekanntmachung	Die Verfahrensinformation sollte bereits unmittelbar zum „download“ bereitgestellt werden.
Entgegennahme der Angebote (Qualitäts- und Preisangebote)	Im Sinne einer fairen und unvoreingenommenen Qualitätsbeurteilung wird ein „Zwei-Kuvert-System“ empfohlen. In einem Kuvert befinden sich der Lösungsansatz bzw. diverse Ausarbeitungen (Qualitätsangebot). Im zweiten Kuvert ist das Preisangebot enthalten, welches erst nach der Qualitätsbeurteilung geöffnet wird.
Öffnung der Kuverts mit den Qualitätsangeboten, Prüfung der Formalvorgaben und Aufbereitung für die kommissionelle Beurteilung	
kommissionelle Beurteilung	Die Beurteilung der Qualitätsangebote durch die Kommissionsmitglieder sollte unbeeinflusst von Preisangeboten abgewickelt werden. Allenfalls – sofern in den Ausschreibungsunterlagen vorgesehen – erfolgt eine Präsentation durch die einzelnen Bieter. Die Qualitätspunkte sollten sodann „eingefroren“ werden.

Die Vorgabe eines Preiskorridors durch den Auftraggeber mit Ober- und Untergrenze von max 10% zu den Werten von LM.VM. wird empfohlen.

Öffnung der Kuverts mit den Preisangeboten, ergänzende Angebotsprüfung und Ergänzung der Angebotsbewertung	<p>Beim Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung sollten zumindest folgende Aspekte geprüft werden:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Einhaltung Formalvorgaben (zB. Rechtzeitigkeit, Verbindlichkeit);</li> <li>- Preisangemessenheit</li> <li>- Ermittlung des (vorläufigen) Bestbieters anhand der vorgegebenen Kriterien durch Zusammenführen der Preispunkte mit den „eingefrorenen“ Qualitätspunkten.</li> </ul>
Verhandlungen mit dem (vorläufigen) Bestbieter samt allfälliger Ermöglichung einer Angebotsadaption	
schriftliche Auftragserteilung	Dies kann zB. durch Schreiben, dass das (adaptierte) Angebot angenommen wird oder durch eine Vertragsunterzeichnung (Leistungsvertrag) erfolgen.
<b>Nachbereitungsphase:</b>	
Dokumentation	Alle wesentlichen Festlegungen (insbesondere Bekanntmachung, Verfahrensinformation, Aufforderung zur Angebotsadaption) und Vorgänge (insbesondere Angebote, Angebotsprüfung, adaptierte Angebote, Auswahl Auftragnehmer, Auftragserteilung) sind zu dokumentieren.
Verständigung der Verfahrensteilnehmer	Den Verfahrensteilnehmern sind unverzüglich nach Auftragserteilung der Auftragnehmer und die Auftragssumme bekannt zu geben.

Bei der Direktvergabe mit Bekanntmachung muss der Auftraggeber objektive, nicht diskriminierende und mit dem Auftragsgegenstand zusammenhängende **Kriterien** festlegen, anhand derer der Auftragnehmer ermittelt wird. Dabei kann man sich an den Vorgaben für Eignungs-, Auswahl- und Zuschlagskriterien orientieren. Der Auftraggeber ist jedoch bei der Ausgestaltung etwas freier und kann zB. „unternehmensbezogene“ Eignungs- mit „angebots- bzw. auftragsbezogenen“ Zuschlagsaspekten vermengen.

## 9.7 Direktvergabe

Bei einer Direktvergabe wird eine Leistung formfrei an einen Unternehmer vergeben. Sie stellt das einfachste Vergabeverfahren dar. Es erfolgt weder eine formalisierte Verfahrenseinleitung noch muss im Vorfeld der Beauftragung eine Zuschlagsentscheidung bekannt gegeben werden.

Vielfach wird die formfreie Direktvergabe durch „Auspielen“ verschiedener Unternehmer ohne jegliche Rechtsschutzmöglichkeit missbraucht. Daher sollte im Vorfeld einer Direktvergabe im Sinne eines fairen und angemessenen Vorgehens davon abgesehen werden, mehrere Unternehmer zur Legung von Vergleichsangeboten anzufragen. Die Marktüblichkeit eines Preises kann zB. auch aufgrund der LM.VM 2014 geklärt werden. Sollte es einem Auftraggeber jedoch nicht möglich sein, auf die Einholung von Vergleichsangeboten zu verzichten, so wird für die Vergabe einer Beratungs- bzw. Planungsleistung die Durchführung eines Verhandlungsverfahrens ohne Bekanntmachung empfohlen. Letzteres bietet einen regulären Vergleich der einlangenden Angebote und gewährt einen Mindeststandard an Rechtsschutz.

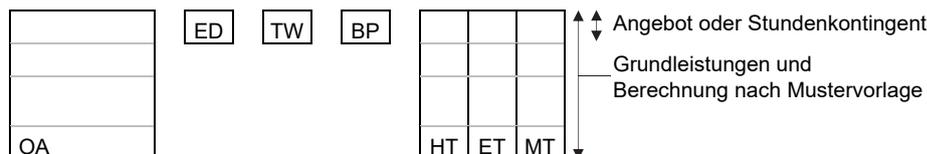
Für die Vergabe einer Beratungs- bzw. Planungsleistung im Wege einer Direktvergabe wird folgender **Ablauf** empfohlen:

Verfahrensschritt	Anmerkung
<b>Vorbereitungsphase:</b>	
Zusammenstellen der Vorgaben für die Leistungserbringung (insbesondere der Aufgabenstellung und der Grundlagen)	Leistungsbilder LM.VM.2014
Klärung der Verfahrensart und des Auftragswertes	Aufforderungsschreiben Direktvergabe Das BVergG enthält keine Vorgaben, ob und wie viele Vergleichsangebote einzuholen sind. Es kann auf die Einholung mehrerer Vergleichsangebote verzichtet werden, sofern etwa aufgrund der LM.VM.2014 der marktübliche Preis ermittelt werden kann.
Erstellen einer Verfahrensnotiz	Notiz über die Art des gewählten Vergabeverfahrens, die damit zu vergebenden Leistungen und deren Auftragswerte, die Eignung der Teilnehmer sowie über sonstige wesentliche Verfahrensparameter
<b>Vergabeverfahren:</b>	
schriftliche Auftragserteilung	Dies kann zB. durch ein Schreiben, dass das (Vergleichs-)Angebot angenommen wird, oder eine Vertragsunterzeichnung (Leistungsvertrag) erfolgen.
<b>Nachbereitungsphase:</b>	
Dokumentation	Die eingeholten Vergleichsangebote, eine allfällige Prüfung der Preisangemessenheit, Auftragnehmer sowie Wert und Gegenstand des Auftrages sind zu dokumentieren.

## 9. PROJEKTBEISPIELE

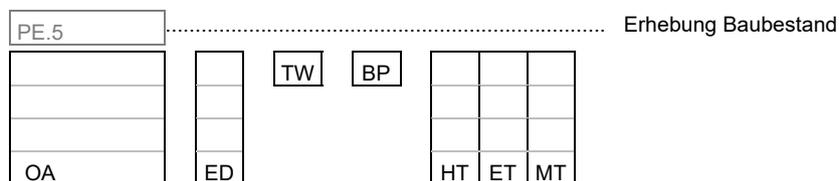
### für unterschiedliche Bearbeitungstiefe in den Projektklassen 1 + 2

Umbau, Adaptierung mehrerer Räume (~ EUR 0,5 Mio), Bestandsunterlagen vorhanden

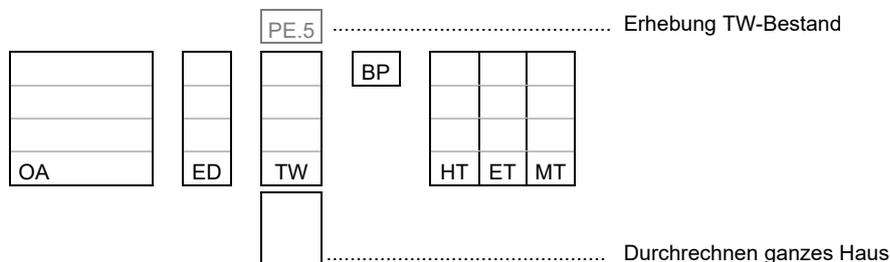


- OA= Objektplanung Architektur
- ED= Einrichtungsplanung
- TW= Tragwerksplanung
- BP= Bauphysik
- HT= Haustechnik
- ET= Elektrotechnik
- MT= Medizintechnik
- PE= Projektentwicklung
- Bestandserhebung

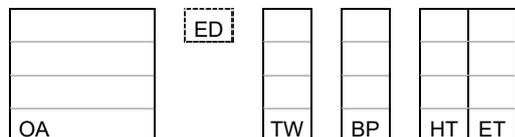
Umbau, Neueinrichtung eines Krankenhauses (~ EUR 1,0 Mio), keine Bestandsunterlagen



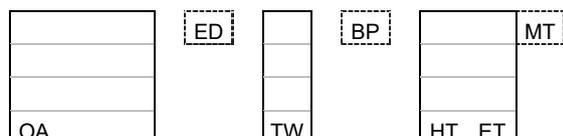
Umbau, Aufstockung einer Abteilung (~ EUR 1,5 Mio), Bestandsunterlagen vorhanden



Neubau, technisches Objekt, geringe Einrichtung (< EUR 3 Mio)

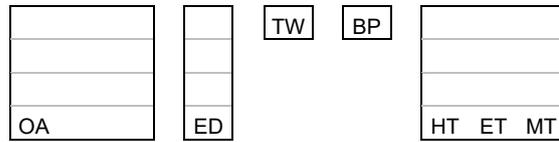


Neubau (~ EUR 6,0 Mio), nur geringe Einrichtung

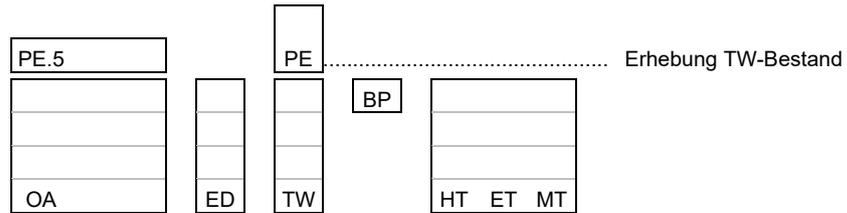


- OA= Objektplanung Architektur
- ED= Einrichtungsplanung
- TW= Tragwerksplanung
- BP= Bauphysik
- HT= Haustechnik
- ET= Elektrotechnik
- MT= Medizintechnik
- PE= Projektentwicklung Bestandserhebung

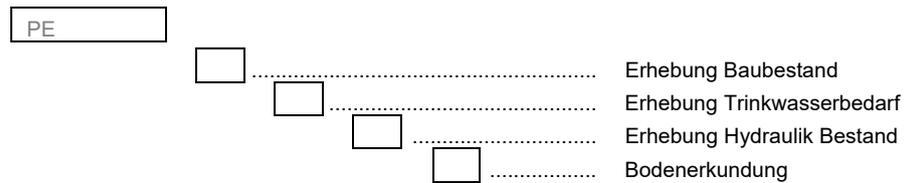
Umbau (~ EUR 8,0 Mio), geringe Eingriffe in Bestand, neue TGA



Umbau (EUR 10,0 Mio), erhebliche Eingriffe in Bestand, wenig Unterlagen



Projektentwicklung: Sanierung, Erweiterung Trinkwasserbehälter (~ EUR 0,7 Mio)



Objektplanung Ingenieurbauwerk



OI = Objektplanung Ingenieurbauwerk  
HY = Hydraulik

## 10. BEISPIELE FÜR VERFAHRENSUNTERLAGEN UND BEILAGEN

Alle Beispieltex te sind unter

[bestevergabe.at](http://bestevergabe.at)  
[vergabemodelle.bbw.tugraz.at](http://vergabemodelle.bbw.tugraz.at)  
[vergabemodelle.pmttools.eu](http://vergabemodelle.pmttools.eu)

auch als .doc / .xls-files zur Anpassung an die individuellen Anforderungen des jeweiligen Projektes zu finden und können mit ausdrücklichem Hinweis der freien Verwendung heruntergeladen werden.

<b>OFFENER WETTBEWERB</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ablaufschema</li> <li>• Auslobungsunterlagen</li> <li>• Resümeeprotokoll zur Preisgerichtssitzung</li> </ul>	<b>oWB</b>
<b>NICHT OFFENER WETTBEWERB</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ablaufschema</li> <li>• Teilnahmeunterlagen</li> <li>• Auslobungsunterlagen</li> <li>• Resümeeprotokoll zur Preisgerichtssitzung</li> </ul>	<b>noWB</b>
<b>GELADENER WETTBEWERB</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ablaufschema</li> <li>• Auslobungsunterlagen</li> <li>• Resümeeprotokoll zur Preisgerichtssitzung</li> </ul>	<b>gelad.WB</b>
<b>VERHANDLUNGSVERFAHREN MIT BEKANNTMACHUNG</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ablaufschema</li> <li>• Teilnahmeunterlagen</li> <li>• Ausschreibungsunterlagen</li> <li>• Resümeeprotokoll zur Kommissionssitzung</li> </ul>	<b>VHVmBK</b>
<b>VERHANDLUNGSVERFAHREN OHNE BEKANNTMACHUNG</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ablaufschema</li> <li>• Ausschreibungsunterlagen</li> <li>• Resümeeprotokoll zur Kommissionssitzung</li> </ul>	<b>VHVoBK</b>
<b>DIREKTVERGABE MIT BEKANNTMACHUNG</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ablaufschema</li> <li>• Verfahrensinformation</li> </ul>	<b>dir.VGmBK</b>
<b>DIREKTVERGABE</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ablaufschema</li> <li>• Aufforderung zur Angebotslegung</li> </ul>	<b>dir.VG</b>
<b>GENERALPLANERVERTRAG</b> (je nach Projektklasse und Aufgabenstellung ist das Leistungsbild anzupassen)	<b>GP</b>
<b>FACHPLANER-/BERATERVERTRAG</b> (je nach Projektklasse und Aufgabenstellung ist das Leistungsbild anzupassen)	<b>Fapla</b>
<b>ÖBA-VERTRAG</b> (je nach Projektklasse und Aufgabenstellung ist das Leistungsbild anzupassen)	<b>öBA</b>
<b>VERTRAG INGENIEURLEISTUNGEN (IM WASSERBAU)</b>	<b>Ing.Lstg</b>
<b>BEISPIELE AUSWAHL- UND ZUSCHLAGSKRITERIEN</b>	<b>BSP</b>
<b>WETTBEWERBSORDNUNG ARCHITEKTUR - WOA 2010</b>	<b>WOA-2010</b>
<b>WETTBEWERBSORDNUNG INGENIEURLEISTUNGEN - WOI 2013</b>	<b>WOI-2013</b>

## 11. ABKÜRZUNGS- und LITERATURVERZEICHNIS

ÄEV	Änderungsevidenz(en)
AFP	Ausführungsplanung
AHO	Ausschuss der Verbände und Kammern der Ingenieure und Architekten, <a href="http://www.aho.de">www.aho.de</a> , zB. für Heft 17, Brandschutz 3. Auflage, Juni 2015
BauKG	Bauarbeitenkoordination
Bes.Lstg.	Besondere Leistung = optionale Leistung im LM.VM.2014
BP	Bauphysik
BPM	Bauprojektmanagement
BVergG	Bundesvergabegesetz 2018
bzw.	beziehungsweise
ca.	circa
ED	Einrichtungsplanung
EEE	Einheitliche Europäische Eigenerklärung
EUR	Euro
exkl.	exklusive
GewO	Gewerbeordnung 1994
HT	Haustechnik
HY	Hydraulik
Ing.BWK	Ingenieurbauwerke
IPLA	Integrierte Planeraussage
KMU	Kleine und mittlere Unternehmen
LM.VM.2014	Leistungsmodelle + Vergütungsmodelle (Hsg. IBBW der TU Graz, 2014)
LM.VM.AR	Allgemeine Regelungen
LM.VM.PL	Projektleitung
LM.VM.PE	Projektentwicklung
LM.VM.VV	Verfahrensbetreuung
LM.VM.PS	Projektsteuerung
LM.VM.BK	Begleitende Kontrolle
LM.VM.BKG	BauKG (SiGeKo)
LM.VM.GP	Generalplaner
LM.VM.AK	Architekt Konsumentenprojekte
LM.VM.OA	Objektplanung Architekt
LM.VM.ED	Einrichtung – Design
LM.VM.FA	Freianlagen
LM.VM.TW	Tragwerksplanung
LM.VM.PI	Prüfingenieur
LM.VM.GT	Geotechnik
LM.VM.BP	Bauphysik, Brandschutz
LM.VM.TA	Technische Ausrüstung
LM.VM.IB	Ingenieurbauwerke
LM.VM.PLB	Planung Straßen
LM.VM.E	Planung Eisenbahn
LM.VM.BPT	Bestandsprüfung Tunnel
LM.VM.BPB	Bestandsprüfung Brücken
LM.VM.WW	Wasserwirtschaft
LM.VM.RP	Raumplanung, Stadtplanung
LM.VM.UW	Umweltplanung
LM.VM.LAP	Landschaftsplanung
LM.VM.VM	Vermessung
LPH	Leistungsphase(n)
LV	Leistungsverzeichnis
max.	maximal
MT	Medizintechnik
n.n.	nomen nominandum (zu nennender Namen)
ÖBA	Örtliche Bauaufsicht
OI	Objektplanung Ingenieurbauwerk
OIBRL	Richtlinie des Österreichischen Instituts für Bautechnik
PBiB	Planen und Bauen im Bestand
PE	Projektentwicklung/Bestandserhebung
PI	Prüfingenieur
PKL	Projektklasse
PL	Projektleitung
PPH	Projektphase(n)
TGA	Technische Gebäudeausrüstung
TU	Technische Universität
TW	Tragwerksplanung
USt.	Umsatzsteuer
VHV	Verhandlungsverfahren
W	Wochen
WBW	Wettbewerb
WKÖ	Wirtschaftskammer Österreich
WOA 2010	Wettbewerbsordnung Architektur (herausgegeben von der Architekten und Ingenieurkonsulenten [nunmehr Bundeskammer der ZiviltechnikerInnen])
WOI 2013	Wettbewerbsordnung Ingenieurleistungen (herausgegeben vom Fachverband Ingenieurbüros der Wirtschaftskammer Österreich)
WSA 2010	Bundeskammer der Wettbewerbsstandard Architektur (herausgegeben von der Architekten und Ingenieurkonsulenten [nunmehr Bundeskammer der ZiviltechnikerInnen])
zB.	zum Beispiel
ZTG	Ziviltechnikergesetz 1993





institut für baubetrieb + bauwirtschaft  
projektentwicklung + projektmanagement

