

REAL
PEOPLE.
REAL
BUSINESS.

EFS
CONSULTING



 ANKÖ Akademie

EFS Unternehmensberatung GesmbH

ANKÖ Akademie | Fachkundige:r Bieter:in bei öffentlichen Vergabeverfahren

Wien, April 2023

AGENDA



TOP Thema

1	Vorstellrunde & Check-In
2	Einführung Bundesvergabegesetz 2018
3	Vergabeverfahren
4	Fristen
5	Bieterkriterien
6	Ablauf eines prototypischen Vergabeverfahrens
7	Relevante Themen aus der Praxis

AGENDA



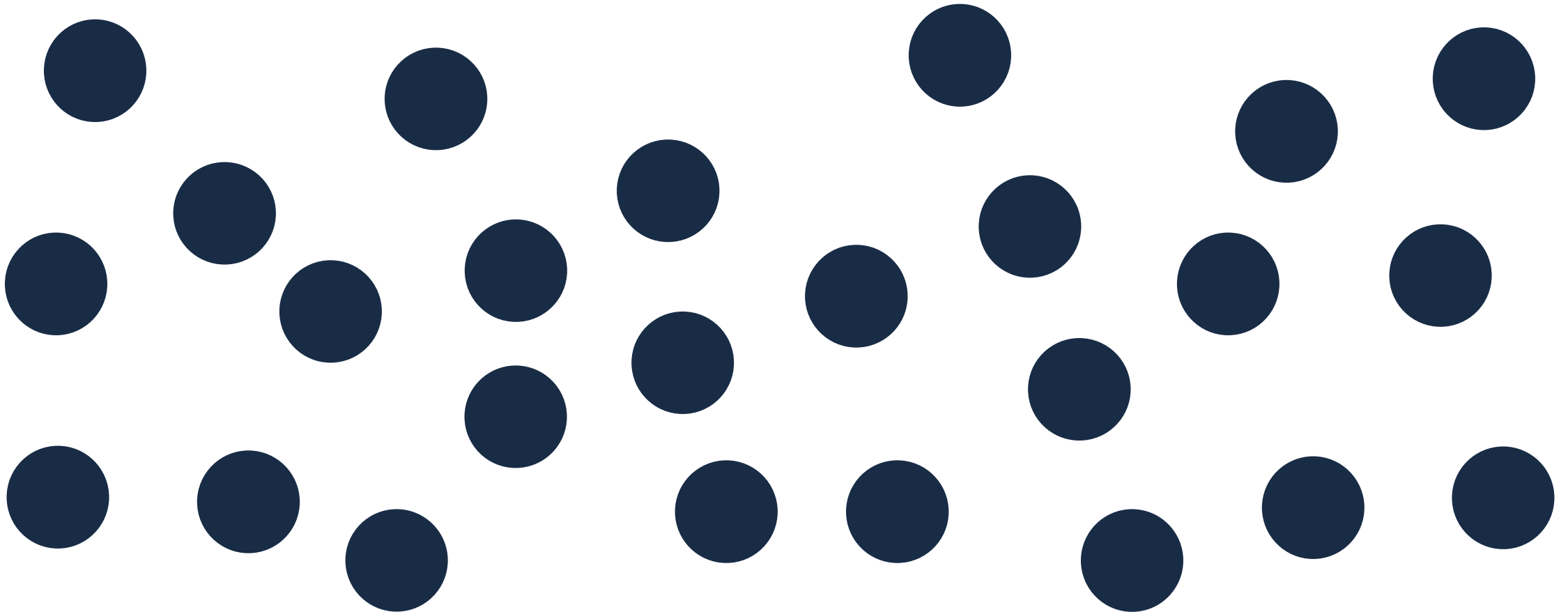
TOP Thema

1	Vorstellrunde & Check-In
2	Einführung Bundesvergabegesetz 2018
3	Vergabeverfahren
4	Fristen
5	Bieterkriterien
6	Ablauf eines prototypischen Vergabeverfahrens
7	Relevante Themen aus der Praxis

1 | Vorstellungsrunde & Check-In



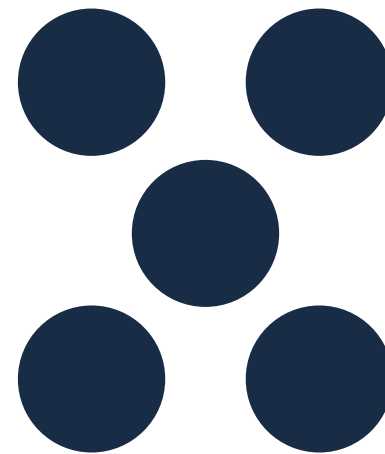
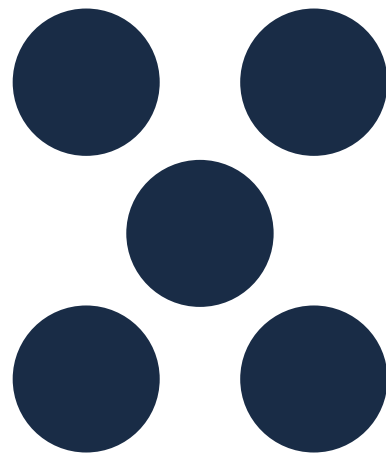
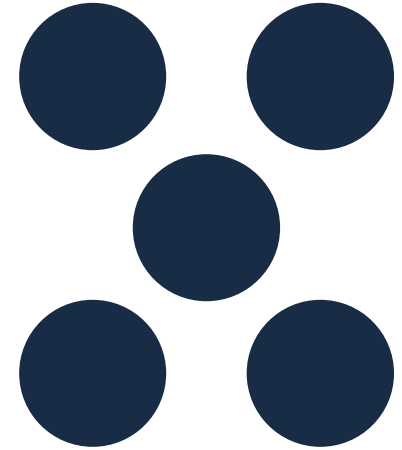
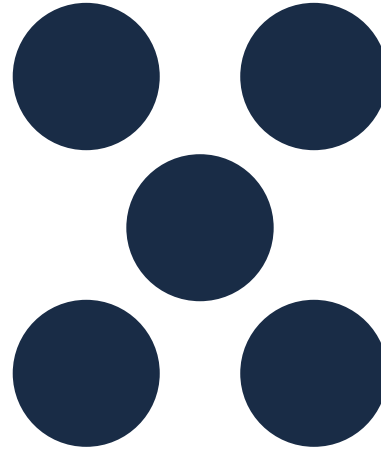
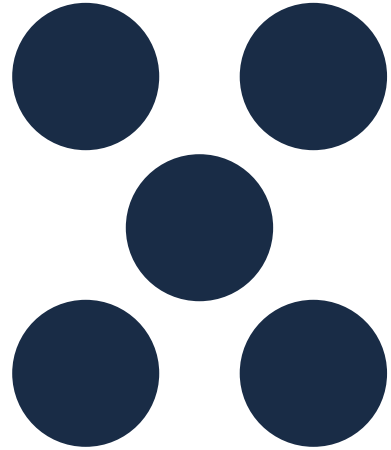
Wie viele Punkte sehen Sie?





???

Wie viele Punkte sehen Sie?





EFS CONSULTING - FACTS & FIGURES

Unsere Erfolgsgeschichte im Überblick

Who we are ...

EFS Consulting GmbH wurde **1992** gegründet, mit dem Firmensitz in **Wien, Österreich** und einem **Office in China**

Über **350 Mitarbeiter:innen** in weltweiten Projekten

Größte **unabhängige** Unternehmensberatung Österreichs mit zwei **Geschäftsführern** (C. Schaupp, T. Thorstensen)

Klein- & mittelgroße Firmen sowie **global** agierende **Konzerne**



What we do ...

Management- und Projektberatung mit Fokus auf **Digitalisierung** und **Prozessoptimierung**

Unterstützung bei **industriellen** und **öffentlichen Vergabeprojekten**
> 450 Mio. € pro Jahr

Integrierter Management-Ansatz
effiziente Planung, Steuerung und Kontrolle von internen Abläufen

Innovative Ansätze und Methoden auf allen Ebenen der **Wertschöpfungskette** eines Unternehmens

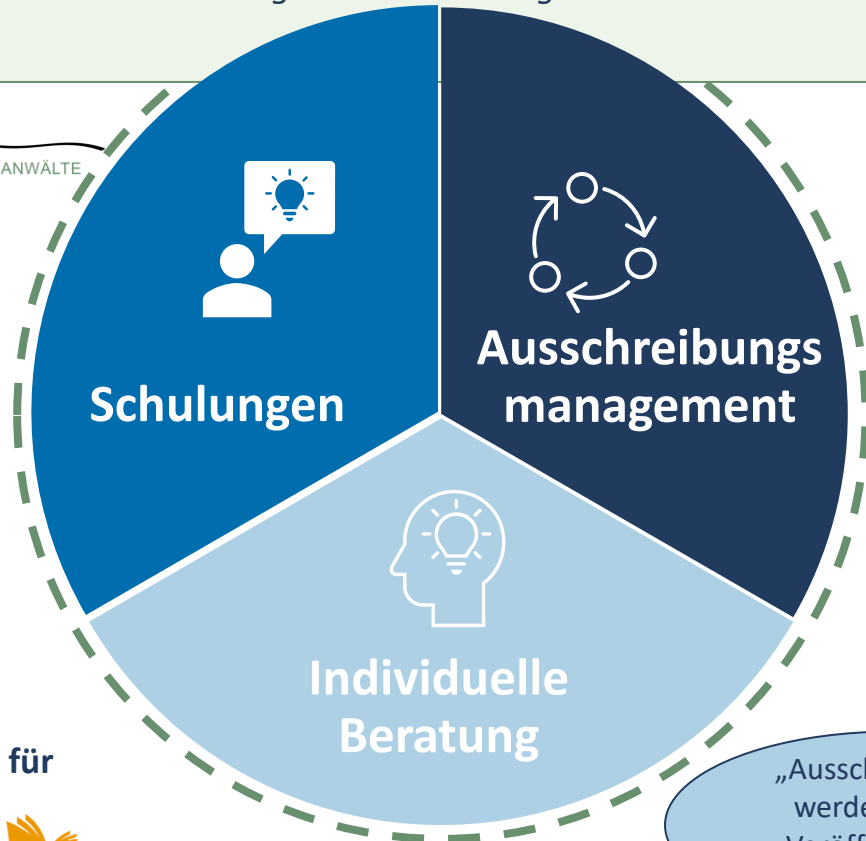
UNSERE KOMPETENZEN RUND UM AUSSCHREIBUNGEN



EFS BERATUNG BEI ÖFFENTLICHEN AUSSCHREIBUNGEN

Leistungsportfolio EFS Consulting

Durch unsere **Kooperation** mit der renommierten **Kanzlei Breitenfeld** bieten wir unseren Kunden **Rechtssicherheit** und **vergaberechtliche Legitimation**.



SCHULUNG & QUALIFIKATION



Umfangreiches Schulungsangebot in **Theorie** und **Praxis**

- **E-Learning**
- **Präsenzs Schulungen** und **Webinare** sowie
- **maßgeschneiderte Kurse** je nach Anforderung

AUSSCHREIBUNGS MANAGEMENT



- Etablierung einer **Stabstelle** für öffentliche Ausschreibungen (**Behördenvertrieb**)
- Aufbau der erforderlichen **Prozesse** in Ihrer Organisation
- Sicherstellung **effizienter Ablauf** über den gesamten Ausschreibungsprozess

INDIVIDUELLE BERATUNG



- **Ausschreibung as a Service**
- **Ausschreibungs-Monitoring** und Beratung bei **strategischen Fragestellungen** der Ausschreibung sowie Positionierung u.a. im Bezug auf **nachhaltige Beschaffung**
- Individuelle Beratung zu aktuellen Ausschreibungen – z.B. **Wettbewerbsanalyse**, **formale Korrektheit** aller erforderlichen Unterlagen

„Ausschreibungen werden vor der Veröffentlichung gewonnen“

Lektorentätigkeit für



Ansprechpartner

Heute mit Ihnen



Vortragende EFS Unternehmensberatung



Benjamin
Braun

Projektleiter



Michael
Merwald

Senior Expert



Michael
Gretzl

Consultant

AGENDA



TOP Thema

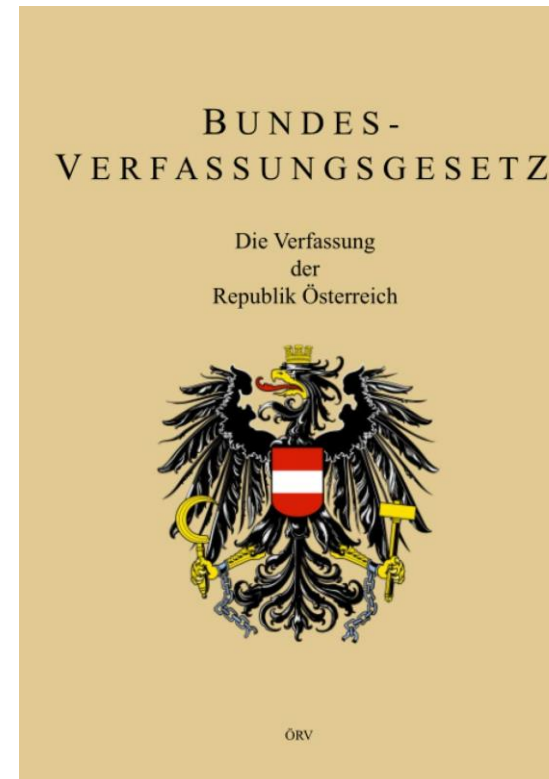
1	Vorstellrunde & Check-In
2	Einführung Bundesvergabegesetz 2018
3	Vergabeverfahren
4	Fristen
5	Bieterkriterien
6	Ablauf eines prototypischen Vergabeverfahrens
7	Relevante Themen aus der Praxis

Allgemeine Grundsätze der öffentlichen Hand

Allgemeines

Grundsätze der Wirtschaftlichkeit

- Folgende 3 Grundsätze sind in der Verfassung verankert:
 - **Sparsamkeit**
 - **Wirtschaftlichkeit**
 - **Zweckmäßigkeit**
- Diese Maßstäbe stellen unmittelbare Gebote für die Vollziehung dar,
- sind als "verfassungsrechtliche Leitlinien" anzuwenden,
- stellen in der öffentlichen Verwaltung die materiell wichtigsten Haushaltsmaximen dar,
- geben ein Maßprinzip vor, das bei jedem Umgang mit öffentlichen Mitteln leitend zu sein hat.



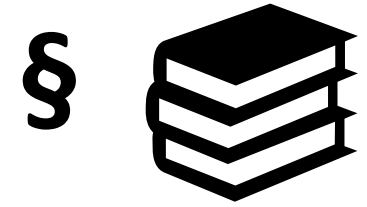
Die Grundsätze der Sparsamkeit, Wirtschaftlichkeit und Zweckmäßigkeit der öffentlichen Verwaltung sind in der Bundesverfassung in folgenden Artikel normiert:

- Art 116a Abs 1 Z 2 B-VG
- Art 119a Abs 2 B-VG
- Art 126b Abs 5 B-VG
- Art 127 Abs 1 B-VG
- Art 127a Abs 1 B-VG
- Art. 51a Abs. 1 B-VG

Die Vergabegrundsätze



Das Bundesvergabegesetz



Was regelt das Gesetz?

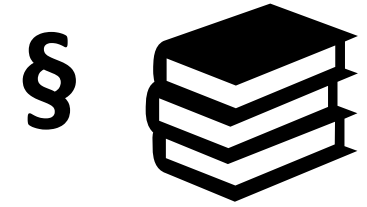
- Vergabe von öffentlichen Aufträgen an befugte, leistungsfähige und zuverlässige Unternehmen zu marktgerechten Preisen
- Stetige Erweiterung und Änderung → letzte Novelle 2018 mit wichtigen Neuerungen

Wozu das alles?

- Erfüllung staatlicher Aufgaben → Beschaffung von Sachgütern und Dienstleistungen
- Auftragserteilung an leistungsfähige, befugte und zuverlässige Unternehmen
- Keine unbegründete Bevorzugung und willkürliche Vergabe → Transparenz
- Gewährleistung des fairen, freien und lautereren Wettbewerbs
- Gleichbehandlung aller Marktteilnehmer
- Schutz vor nicht marktüblichen Vertragsbedingungen

→ Wichtige Aufgabe im Interesse der Gesamtbevölkerung!

Das Bundesvergabegesetz



Wen betrifft es?

- öffentlicher Auftraggeber darunter fallen z.B.:
 - Gebietskörperschaften (Bund, Land, Gemeinde), Einrichtungen öffentlichen Rechts, Sektorenauftraggeber, Verbände, ...

Ausnahmen gem § 9 BVergG 2018

- der Erwerb, die Miete, die Pacht von Grundstücken oder vorhandenen Gebäuden, Dienstleistungsaufträge über Forschungs-, und Entwicklungsleistungen, Dienstleistungsverträge über die rechtsanwaltliche Vertretung eines öffentlichen Auftraggebers

Welche Auftragsarten?

- Bauleistungen zB Tunnelbau, Brückenbau, Straßenbau, Autobahnbau ASFINAG
- Lieferungen zB Büromaterial, Polizeifahrzeuge, Krankenhausbetten für öffentliches Krankenhaus
- Dienstleistungen zB Wartungen im Gemeindeamt, Reinigung öffentlicher Schulen, Schienenpersonenverkehr-Dienstleistungen
- **Was ist die Folge:** im Unterschied zur Privatwirtschaft besteht Ausschreibungspflicht!

Alle Beschaffungsvorhaben, mit Ausnahme der Direktvergabe, sind verpflichtend öffentlich auszuschreiben und ein Vergabeverfahren ist zu durchlaufen!

Sektorenauftraggeber

- Sowohl **öffentliche als auch private Unternehmen** davon erfasst
- Eigene EU Richtlinie: SektorenRL 2014/25

Erfasste Bereiche-Sektorentätigkeit

- Infrastrukturbereich
 - Wasser (Trinkwasser),
 - Elektrizität,
 - Gas und Wärme (Stromerzeuger sind ausgenommen),
 - Postdienste,
 - Verkehrsversorgung (ÖBB Holding AG, Wiener Linien GmbH und Co KG, Brenner Eisenbahn GmbH,...)
 - Häfen und Flughäfen (Flughafen Wien AG, Flughafen Linz GesmbH),
- **Tendenz zur Bildung von Monopolen oder Oligopolen**



Besonderheiten bei Sektorauftraggebern

Welche Besonderheiten gibt es ?

- Höhere EU **Schwellenwerte** → Einfluss auf die EU-weite Ausschreibung
- Vorselektion durch **Prüfsystem** für Eignungsprüfung → dadurch raschere Durchführung
- Ausschluss von Bietern durch gesetzliche Ausschlussgründe auf freiwilliger Basis, bis auf strafgerichtliche Verurteilungen
- Die **Standard-Angebotsfrist** beim nicht offenem Verfahren und beim Verhandlungsverfahren mit Teilnahmewettbewerb beträgt nur 10 Tage anstatt 30 Tage
- Die Verfahrensarten Verhandlungsverfahren mit Teilnahmewettbewerb und wettbewerblicher Dialog stehen als Standardverfahren, zur Verfügung. Eine Begründung ist nicht notwendig.
- Die Laufzeit von Rahmenvereinbarung kann ohne Begründung bis zu 8 Jahre betragen (im klassischen Bereich nur 4 Jahre)



AGENDA



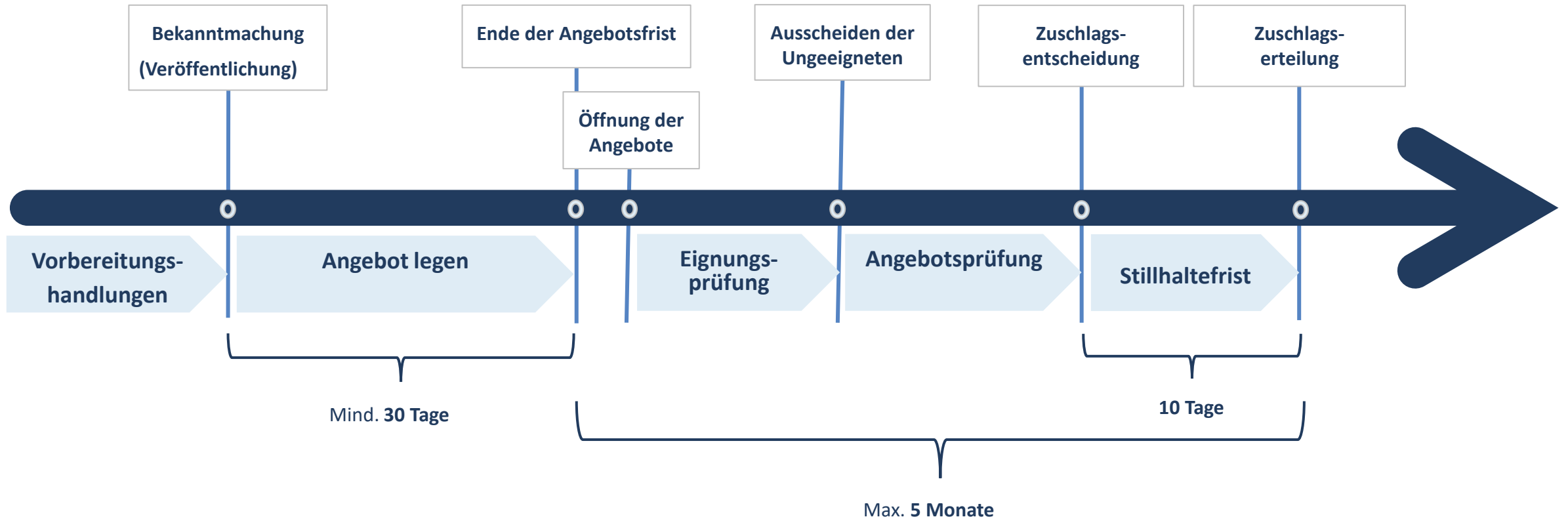
TOP Thema

1	Vorstellrunde & Check-In
2	Einführung Bundesvergabegesetz 2018
3	Vergabeverfahren
4	Fristen
5	Bieterkriterien
6	Ablauf eines prototypischen Vergabeverfahrens
7	Relevante Themen aus der Praxis

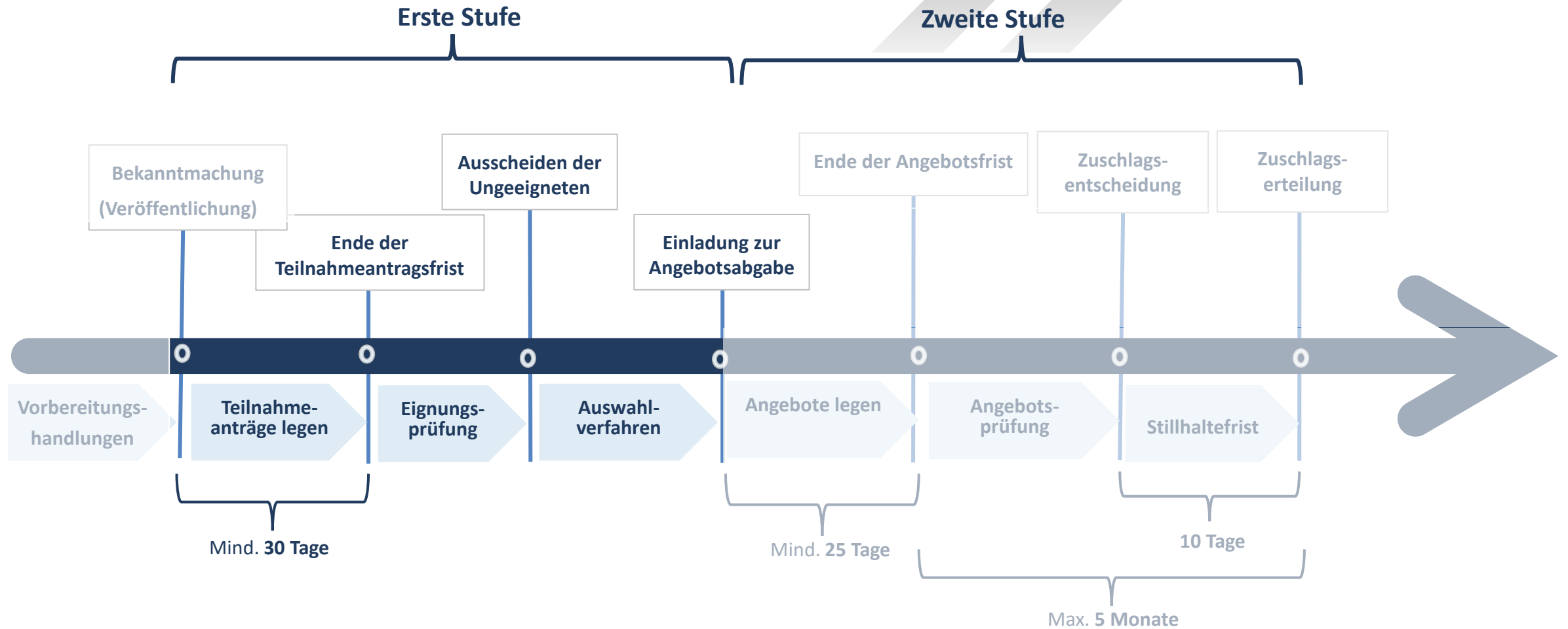
Verfahren bei der öffentlichen Beschaffung

Grundsätzliche Einteilung	Kurzbeschreibung
<p data-bbox="163 494 1149 625">Direktvergabe</p>	<ul data-bbox="1319 522 1885 618" style="list-style-type: none">– Direkte „formfreie“ Beschaffung– Zulässig nur bis EUR 100.000 <p data-bbox="1926 562 2175 682">Beachte neue/alte Schwellenwerte!</p>
<p data-bbox="163 922 537 1053">Ausschreibung</p>  <pre>graph LR; A[Ausschreibung] --> B[Ein-stufiges Verfahren]; A --> C[Zwei-stufiges Verfahren];</pre>	<ul data-bbox="1319 743 2384 1279" style="list-style-type: none">– Ausschreibung zur Angebotslegung– Eignungskriterien und Zuschlagskriterien werden auf Basis der Angebote in einem Schritt geprüft <ul data-bbox="1319 1068 2384 1279" style="list-style-type: none">– Ausschreibung zur Legung eines Teilnahmeantrags– Erst nach erfolgreichem Teilnahmeantrag werden die Bieter zur Angebotsabgabe aufgefordert und bewertet

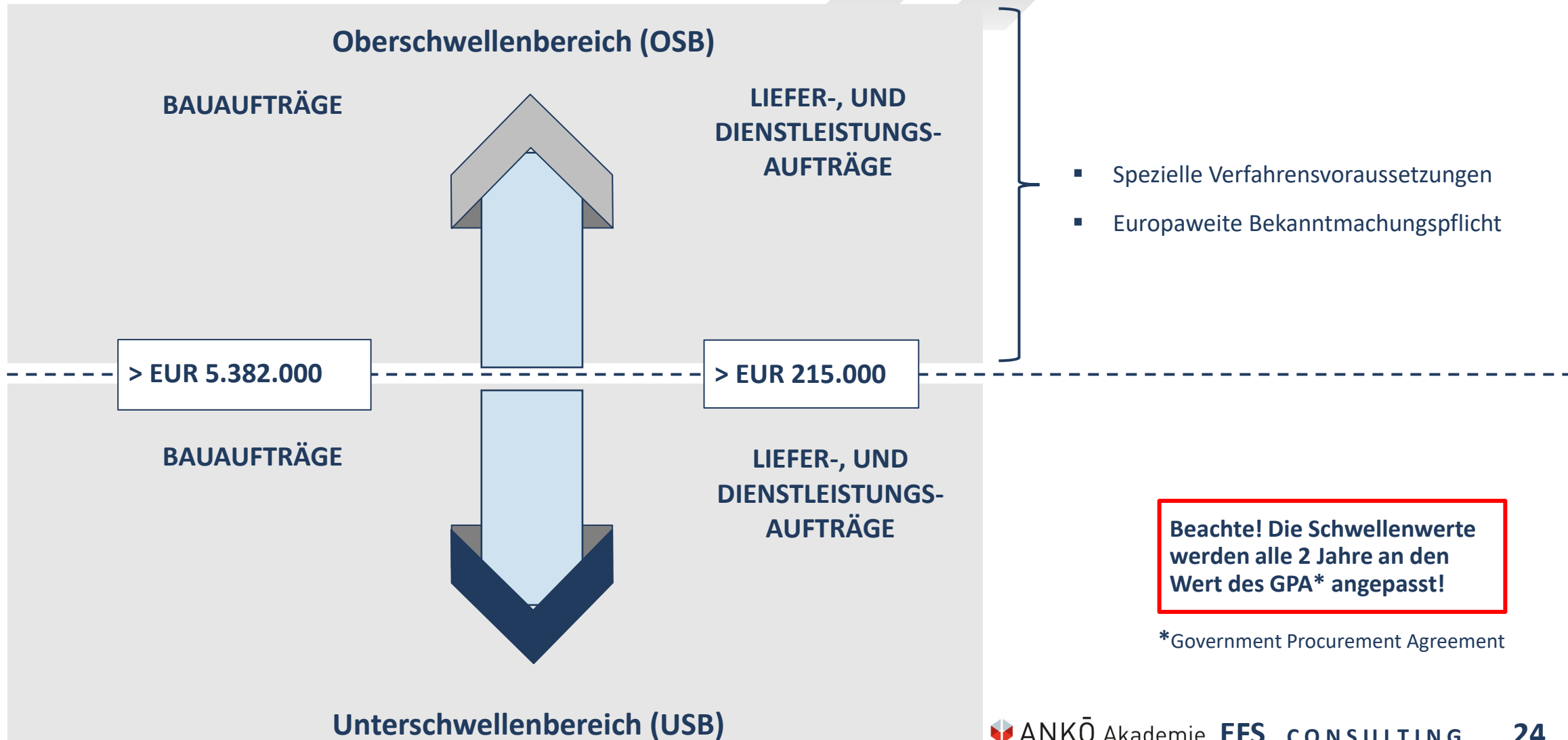
Ein-stufiges Verfahren



Zwei-stufiges Verfahren



Schwellenwerte

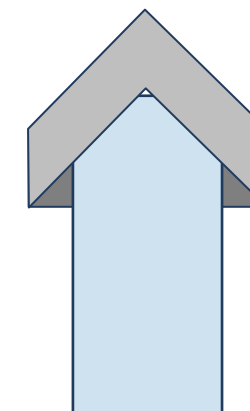


Verfahren im Oberschwellenbereich („OSB“)



BK: Bekanntmachung
Mit BK: unbeschränkter Interessentenkreis wird angesprochen
Ohne BK: beschränkter Interessentenkreis wird angesprochen

Verfahrensart	1-, 2-stufig	Voraussetzungen zur Wahl im OSB
Offenes Verfahren	1-stufig	freie Wahl
Nicht offenes Verfahren mit BK	2-stufig	freie Wahl
VerhandlungsV mit BK	2-stufig	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bedarf Anpassung bereits verfügbarer Leistungen ▪ Innovative Lösungen ▪ Verhandlung aufgrund konkreter Umstände ▪ Schwierigkeit einer funktionale Leistungsausschreibung ▪ Offenes/nicht offenes V. hat kein geeignetes Angebot gebracht
VerhandlungsV ohne BK	2-stufig	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Äußere, dringende Gründe lassen anderes Verfahren nicht zu ▪ Aus technischen, künstlerischen Gründen kann nur von einem bestimmten Unternehmen ausgeführt werden ▪ Zusätzliche Leistung zu bereits früher erbrachten Leistungen ▪ Siehe weiters § 35 ff BVergG 2018
Dynamisches Beschaffungssystem	2-stufig	nach Durchführung eines nicht offenen Verfahrens mit BK
Wettbewerblicher Dialog	mehrstufig	Wie Verhandlungsverfahren mit BK
Rahmenvereinbarung	2-stufig	nach Durchführung eines offenen, nicht offenen Verfahrens mit BK oder Verhandlungsverfahren
Innovationspartnerschaft	Mehrere Phasen	Bedarf einer innovativen Ware-, Bau- oder Dienstleistung

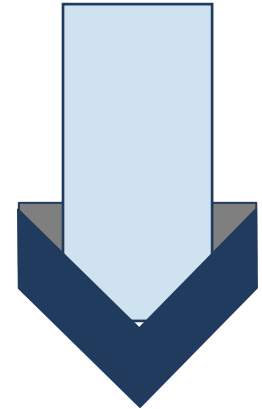


Verfahren im Unterschwellenbereich („USB“)



Angaben sind alle exklusive Umsatzsteuer (Ust.)

	Verfahrensart	1-, 2-stufig	Voraussetzung zur Wahl im USB
Auch im OSB	Offenes Verfahren	1-stufig	freie Wahl
	Nicht offenes Verfahren mit BK	2-stufig	freie Wahl
	VerhandlungsV mit BK	2-stufig	freie Wahl
	VerhandlungsV ohne BK	1-stufig	<ul style="list-style-type: none"> Auftragswert bis EUR 100.000 Waren und DL zu besonders günstigen Bedingungen Vergabe geistiger DL
	Dynamisches Beschaffungssystem	2-stufig	nach Durchführung eines nicht offenen Verfahrens mit BK
	Wettbewerblicher Dialog	mehrstufig	Wie Verhandlungsverfahren mit BK
	Innovationspartnerschaft	Mehrere Phasen	Bedarf einer innovativen Ware-, Bau- oder Dienstleistung
	Rahmenvereinbarung	2-stufig	Nach offenen, nicht offenen Verfahren mit BK, Verhandlungsverfahren



Nur im USB	Direktvergabe	1-stufig	Bis EUR 100.000
	Direktvergabe mit vorheriger BK	1-stufig	<ul style="list-style-type: none"> bis EUR 130.000 (Liefer-, und DL-Auftrag) bis EUR 500.000 (Bauftrag)
	Nicht offenes Verfahren ohne BK	2-stufig	Auftragswert < EUR 1 Mio (Bauftrag), < EUR 100.000 (Liefer-, und DL Auftrag)

Beachte neue Schwellenwerte!

Ausgewählte Vergabeverfahren



- **Direktvergabe**
- **Offenes Verfahren**
- **Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung**
- **Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung**

Ausgewählte Vergabeverfahren



Direktvergabe

Offenes Verfahren

Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung

Verhandlungsverfahren ohne vorheriger Bekanntmachung

Die Direktvergabe

Allgemeines



Direktvergabe

- Keine Bekanntmachungspflicht!
- Weitesten Gestaltungsfreiheit!
- Beachte! Allgemein geltenden Vergabegrundsätze (insb. Diskriminierungsverbot) und eine eingeschränkte Dokumentationspflicht!
- Auch mündliche Zuschlagserteilung auf Basis eingereichtem Angebots möglich
- Bei grenzüberschreitendem Interesse → verpflichtende EU-weite Ausschreibung unabhängig vom Auftragswert
- **Keine** Mitteilungspflicht an Verfahrensbeteiligte

Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung

- Bekanntmachung an unbeschränkte Anzahl von Unternehmen → Mehr Transparenz!
- Ein oder mehrere Angebote einholen (jedenfalls vom präsumtiven Zuschlagsempfänger!)
- Leistung formfrei vergeben
- Eignungskriterien im Vorhinein festlegen!
- Mitteilungs-, und Begründungspflicht
- Beachte Gleichbehandlungsgebot und Diskriminierungsverbot
- Höhere Schwellenwerte → Liefer-, DL Aufträge EUR 130.00 (Bauaufträge EUR 500.000).
- Keine Stillhaltefrist!
- Zuschlagsentscheidung nicht anfechtbar → Rechtsschutzdefizit!



Beachte unzulässiges Auftragswertsplitten! Bei Losvergaben orientiert sich der Wert anhand des geschätzten Gesamtauftragswerts!

Die Direktvergabe

Vor-, und Nachteile

Vorteile



- Geringe Kosten
- Schnelle und unkomplizierte Abwicklung
- Hoher Grad an Flexibilität
- Stärkung regionaler Unternehmen
- Vereinfachter Zugang für KMUs

Nachteile



- Keine Anfechtung der Zuschlagsentscheidung möglich → Rechtsschutzdefizit!
- Verfassungs-, Unionskonformität wird gefährdet
- Wenig Wettbewerb
- Wenig Transparenz, Rechtssicherheit und Objektivität
- Missbrauchsanfälligkeiten



Im EU-weiten Vergleich einer der höchsten Schwellenwerte!

Ausschreibungs-Aufwand soll nicht außer Verhältnis zum Wert der zu beschaffenden Leistung stehen!

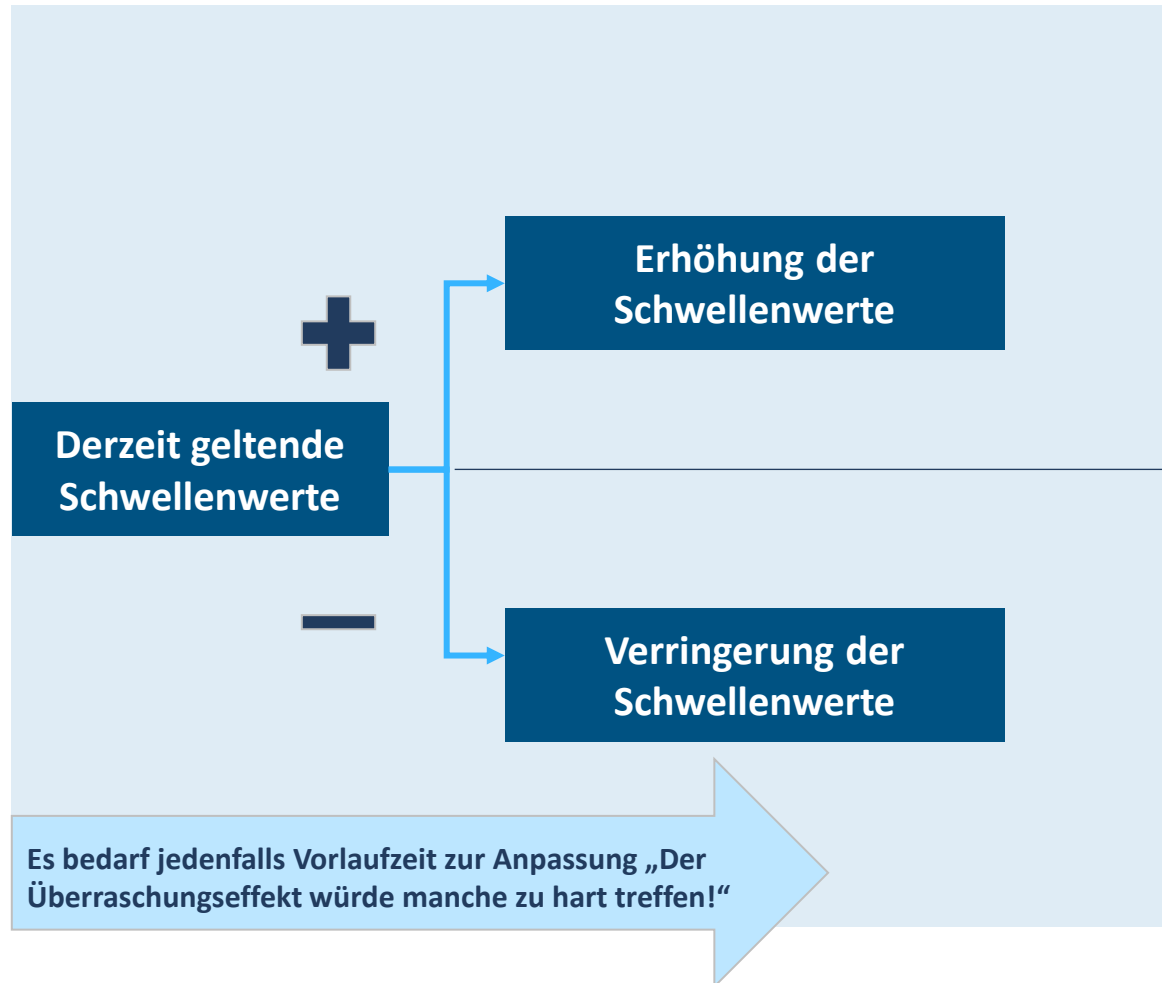
Die Direktvergabe

Die geltenden Schwellenwerte



Direktvergabe

Auswirkung der Verringerung/Erhöhung der Schwellenwerte



Auswirkungen

- Mehr Aufträge im Wege der Direktvergabe
- Stärkung der regionalen Wirtschaft
- Vereinfachter Zugang für KMUs
- Ressourcenschonend (in zeitlicher und finanzieller Hinsicht)
- Flexibel, rasch und unkompliziert

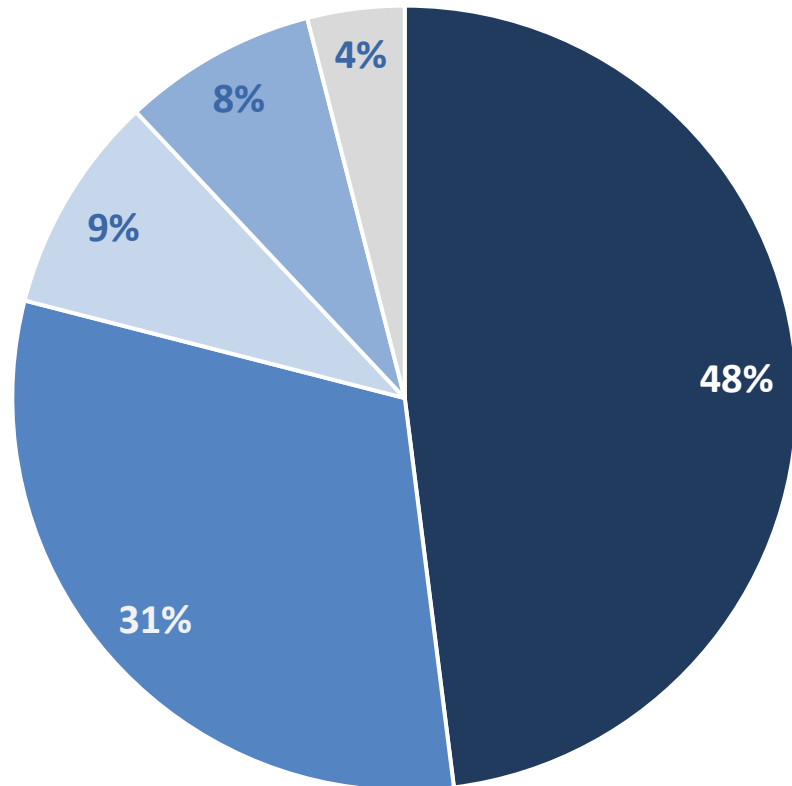
- Mehr Aufträge sind regulär auszuschreiben
- Wettbewerbsfördernd
- Mehr Transparenz, Objektivität & Rechtssicherheit
- Hoher finanzieller und zeitlicher Aufwand → Transaktionskosten
- Mehr Fachwissen (uU externe Beratung) erforderlich

Die häufigsten Verfahren

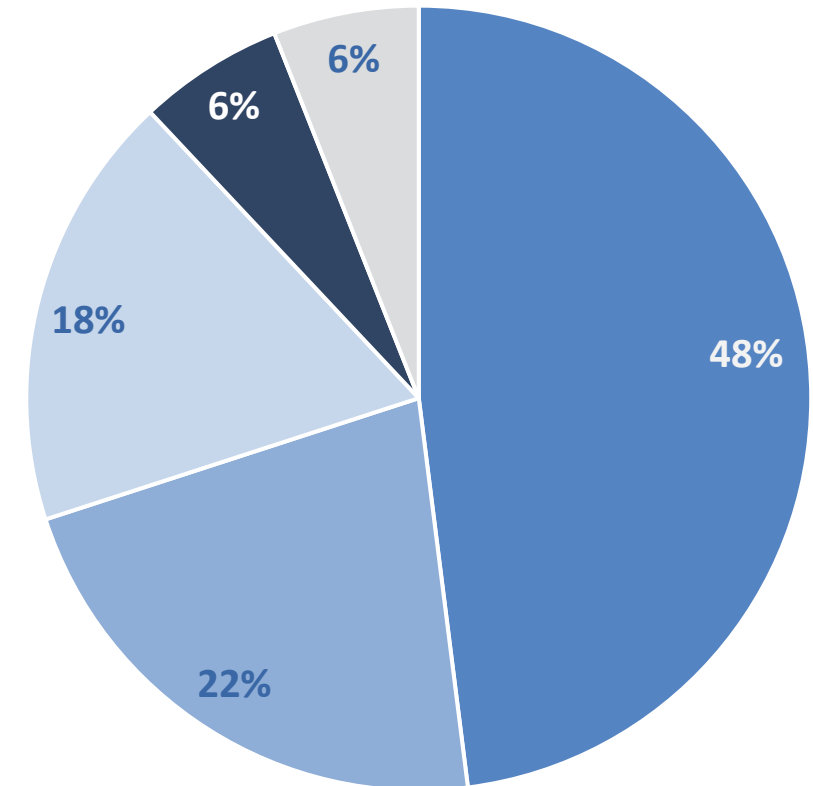
Unterschwellenbereich, Liefer- und Dienstleistungsaufträge



Auftragswert bis EUR 100.000



Auftragswert EUR 100.000 – 215.000



- Offenes Verfahren
- Verhandlungsverfahren ohne BK
- Verhandlungsverfahren mit BK
- Direktvergabe
- Sonstige Verfahren

Quelle: EFS Studie
[EFS Studie Marktanalyse öffentlicher Ausschreibungsmarkt FINAL.pdf](#)

Vergabeverfahren im Detail



Direktvergabe

Offenes Verfahren

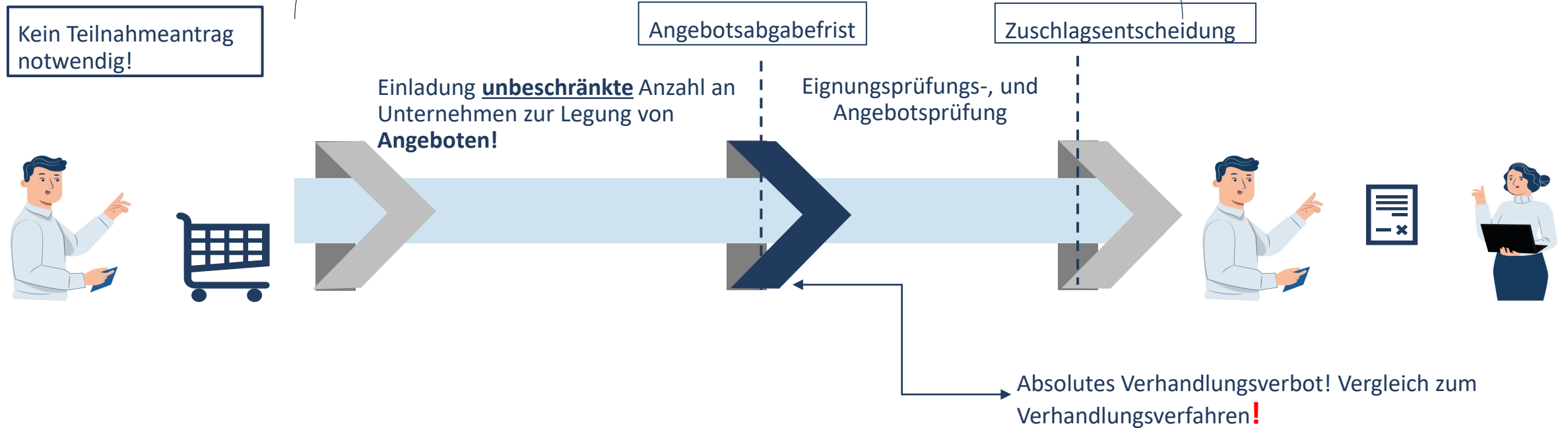
Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung

Verhandlungsverfahren ohne vorheriger Bekanntmachung

Das offene Verfahren

i Gleichbehandlungs-, und
Transparenzgebot beachten!

Prototypisches einstufiges Verfahren



Wahlmöglichkeit: sowohl im Unterschwellenbereich, als auch Oberschwellenbereich frei wählbar

Vergabeverfahren im Detail



Direktvergabe

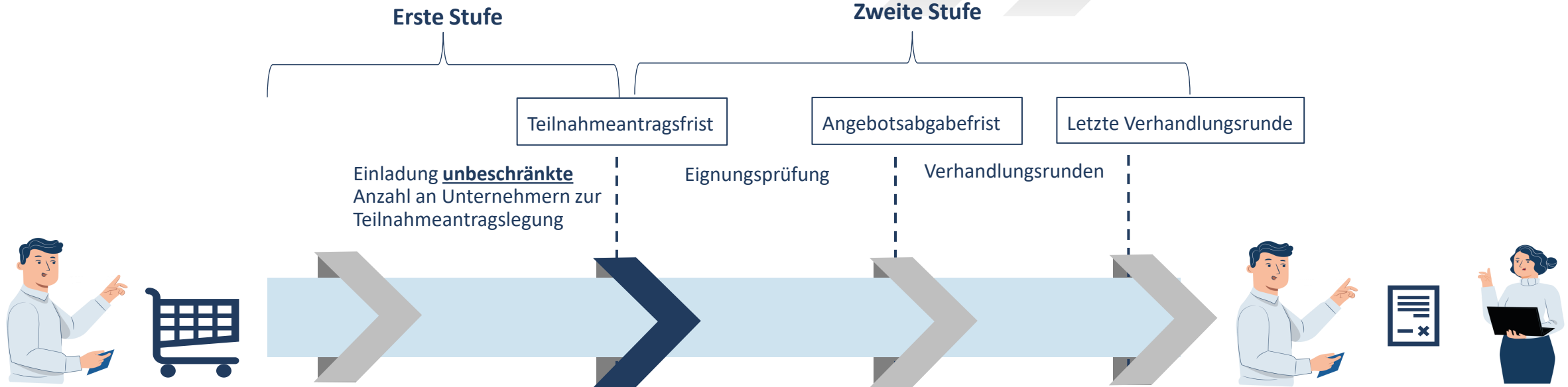
Offenes Verfahren

Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung

Verhandlungsverfahren ohne vorheriger Bekanntmachung

Das Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung

i Gleichbehandlungs-, und
Transparenzgebot beachten!



Wahlmöglichkeit:

Im **Unterschwellenbereich** frei wählbar.

Im **Oberschwellenbereich** nur in Ausnahmefällen zulässig, z.B.

- Konkrete Umstände, bedingt durch den Auftrag, erfordern Verhandlungen. Es besteht ein Bedarf an konzeptionellen oder innovativen Lösungen
- Es besteht keine Möglichkeit einer ausreichend genauen technischen Spezifikation. Aus diesem Grunde kann kein offenes oder nicht offenes Verfahren durchgeführt werden.
- Ein vorangegangenes offenes oder nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung war erfolglos. Das kann der Fall sein, wenn entweder alle Angebote nicht ordnungsgemäß oder unannehmbar waren,...

Vergabeverfahren im Detail



Direktvergabe

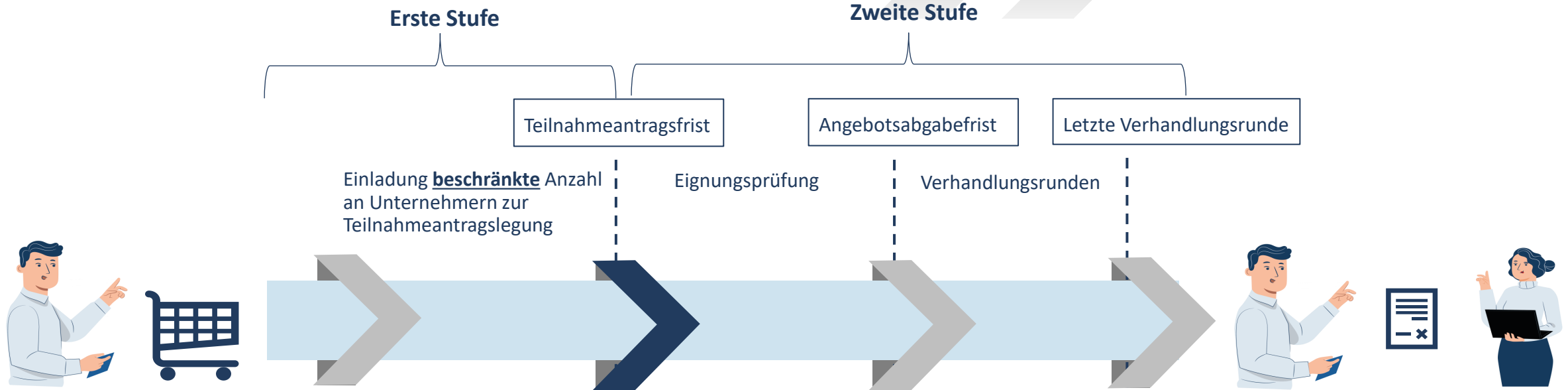
Offenes Verfahren

Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung

Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung

Das Verhandlungsverfahren ohne vorheriger Bekanntmachung

i Gleichbehandlungs-, und
Transparenzgebot beachten!



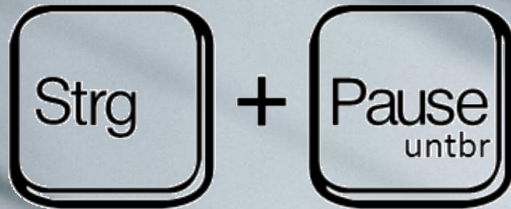
Wahlmöglichkeit: nur in Ausnahmefällen zulässig, z.B.

- Erfolglosigkeit eines vorangegangenen offenen oder nicht-offenen Verfahrens mit Bekanntmachung;
- Einzigartigkeit einer künstlerischen Leistung;..
- Dringenden zwingenden Gründen außerhalb der Sphäre des AG. Dieser Anwendungsfall kommt in der Praxis aber selten zum Tragen, z.B. bei Naturkatastrophen;
- Neuen bzw. zusätzliche Leistungen, die in der Wiederholung gleichartiger Leistungen bestehen. Auch hier ist der Tatbestand allerdings eng gefasst- z.B. muss diese Möglichkeit in der vorangegangenen Ausschreibung vorgesehen worden sein,...

REAL
PEOPLE.
REAL
BUSINESS.

EFS
CONSULTING

10 Minuten





Go to

www.menti.com

Enter the code

6583 4729



Or use QR code

AGENDA



TOP Thema

1	Vorstellrunde & Check-In
2	Einführung Bundesvergabegesetz 2018
3	Vergabeverfahren
4	Fristen
5	Bieterkriterien
6	Ablauf eines prototypischen Vergabeverfahrens
7	Relevante Themen aus der Praxis

Fristen im Überblick §§ 67 ff BVerG 2018



Fristen im Überblick §§ 67 ff BVergG 2018

i Fristen sollten den Bietern ausreichend Zeit zur Setzung der entsprechenden Handlungen geben!



Stillhaltefrist

Was ist die Stillhaltefrist?

Zeit zwischen Zuschlagsentscheidung und Zuschlagserteilung

- Noch keine rechtskräftige Entscheidung: Auftragsabwicklung erst danach
- Möglichkeit Entscheidung anzufechten → mit Nachprüfungsantrag
- Keine Stillhaltefrist bei Direktvergabe



Aktualität der Nachweisdokumente

i Beachte! Es gelten stets die in der Ausschreibung festgelegten Aktualitätsangaben!

Berufliche Zuverlässigkeit	 Gültigkeit	Finanzielle und wirtschaftliche Leistungsfähigkeit	 Gültigkeit	Technische Leistungsfähigkeit	 Gültigkeit
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Auszug aus dem Beruf-, und Handelsregister ▪ Firmenbuchauszug ▪ Strafregisterauszug ▪ Rückstandsbescheinigung ▪ Verbandsregisterauskunft ▪ Nachweis zur Entrichtung der Sozialversicherungsabgaben ▪ Nachweis zur Entrichtung der Kommunalabgaben ▪ Behindertenausgleichstaxe ▪ Bieter eigenerklärung (oder ANKÖ Zertifikat) ▪ Handlungsvollmacht für nicht-vertretungsbefugte Personen ▪ Subunternehmerverpflichtungserklärung ▪ Bietergemeinschafts-Eigenerklärung ▪ Handlungsvollmacht für das federführende Unternehmen 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 180 Tage ▪ 180 Tage ▪ 90* Tage ▪ 90* Tage ▪ 90* Tage ▪ 90* Tage ▪ 90* Tage ▪ ZP Abgabe ▪ ZP Abgabe ▪ ZP Abgabe ▪ ZP Abgabe ▪ ZP Abgabe ▪ ZP Abgabe 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Betriebshaftpflichtversicherung ▪ Bonitätsauskunft ▪ Gesamtjahresumsatz der letzten 3 Geschäftsjahre 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 365 Tage ▪ 180* Tage ▪ ZP Abgabe 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Referenzprojekte ▪ Managementhandbuch ▪ Bescheinigung zur Qualitätssicherung ▪ Umweltmanagement Maßnahmen 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ZP Abgabe ▪ ZP Abgabe ▪ ZP Abgabe ▪ ZP Abgabe

i *Hinsichtlich der Frage, wie **aktuell** die vom Unternehmer vorzulegenden Nachweise sein müssen, obliegt die Entscheidung grundsätzlich dem öffentlichen Auftraggeber.

ZP= Zeitpunkt

AGENDA



TOP Thema

1	Vorstellrunde & Check-In
2	Einführung Bundesvergabegesetz 2018
3	Vergabeverfahren
4	Fristen
5	Bieterkriterien
6	Ablauf eines prototypischen Vergabeverfahrens
7	Relevante Themen aus der Praxis

KRITERIEN

Pfeile nicht parallel
→ Erledigt (MG)



Beachte! Ein Nachweise kann nur einmal vorgesehen werden. Es ist demnach KEINE doppelte Berücksichtigung möglich!

EIGNUNGSKRITERIEN

AUSWAHLKRITERIEN

Bei mehrstufigen Verfahren!

ZUSCHLAGSKRITERIEN

Eignungskriterien



Es bietet sich an beim Ausschreibungs-Screening und der Planung zuerst zu prüfen, ob diese Kriterien erfüllt werden können!

Was sind Eignungskriterien?

- Mindestanforderungen an Bietende um bestimmte Qualität zu gewährleisten
- Beleg des Nichtvorliegens von Ausschlussgründen (z. B. strafrechtliche Verurteilung, offene Steuerforderungen, ...)
- Es handelt sich um KO Kriterien: kann nur erfüllt oder nicht erfüllt sein - **keine** Gewichtung! → Unterschied zu Auswahl- und Zuschlagskriterien

Sie müssen...

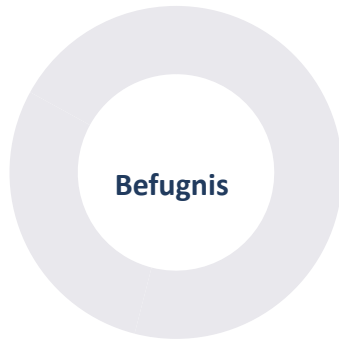
- Bezug zur Leistung aufweisen,
- sachlich gerechtfertigt,
- nachvollziehbar,
- nicht diskriminierend und
- Unternehmensbezogen sein!

Wie weist man diese Kriterien nach?

- Im Teilnahmeantrag/Angebot
- EU-weite Ausschreibungen → Einheitliche Europäische Eigenerklärung („EEE“)
- Nationale Ausschreibung → durch **Eigenerklärung**, ANKÖ, der Ausschreibung angehängtes Formblatt

Anforderungen an die Eignung

EIGENERKLÄRUNG



Befugnis

Was bedeutet das?

Berechtigung für bestimmte Tätigkeit

Wie weise ich meine Befugnis nach?

z.B.: Auszug aus Gewerberegister,...



Zuverlässigkeit

Beachte! Darf nicht durch Subunternehmer substituiert werden!

Was bedeutet das?

Berufliches Verhalten, rechtliche Situation des Unternehmens

Wie weise ich meine Zuverlässigkeit nach?

z.B.: Strafregisterauszug, Auszug aus Handelsregister, Rückstandsbescheinigung des Finanzamts,...



Leistungsfähigkeit

Was bedeutet das?

Finanzielle und technische Kriterien

Wie weise ich meine Zuverlässigkeit nach?

z.B.: Jahresabschlüsse, Bonitätsauskünfte von Banken, Referenzen, technische Ausrüstungen,...

Nachweis der Eignung mittels Eigenerklärung

Wie weise ich meine Eignung korrekt nach?

EIGENNACHWEIS

Was ist eine Eigenerklärung?

Eine Erklärung in der ein Unternehmen bestätigt, dass es die vom Auftraggeber verlangten Eignungskriterien erfüllt und die Nachweise bei Aufforderung vorlegen kann.

Europäische Standardisierung **EEE**

Vorteile der Eigenerklärung?

- Vereinfachung der Angebotslegung: Minimierung des bürokratischen Aufwands für Unternehmen!

Nachteile der Eigenerklärung?

- Nachweise müssen nach Aufforderung unverzüglich vorgelegt werden → in Praxis häufiges Problem des fristgerechten Nachreichens der Dokumente

Zeitpunkt?

- einstufiges Verfahren: mit Angebotsabgabe
- zweistufiges Verfahren: bereits mit Abgabe des Teilnahmeantrags

PRAXISTIPP

Alle Nachweisdokumente bereits in der Schublade parat halten!

- **ANKÖ** Online Datenbank für Eignungsnachweise
 - Speicherung erforderlicher Unterlagen,
 - direkter Zugriff des Auftraggebers jederzeit auf Knopfdruck,
 - Aktualität: automatische Schnittstellen GISA, Firmenbuch, KSV,...

Die wichtigsten Nachweise

Dokumentencheckliste: Berufliche Zuverlässigkeit

Berufliche Zuverlässigkeit

- **Auszug aus dem Beruf-, und Handelsregister:** Gewerbeberechtigung eines Unternehmens
- **Firmenbuchauszug:** Inklusive Insolvenzdatei
- **Strafregisterauszug:** Von Vorstand, Geschäftsführern, Prokuristen,...
- **Rückstandsbescheinigung:** kein Rückstand von Abgaben, Steuern, Sozialversicherungsbeiträgen
- **Nachweis zur Entrichtung der Sozialversicherungsabgaben**

Die wichtigsten Nachweise

Dokumentencheckliste: Wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit

Wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit

- **Betriebshaftpflichtversicherung:** Zur Sicherung der Haftpflichtrisiken von Unternehmen
- **Bonitätsauskunft:** Auskunft über die Zahlungsfähigkeit/Kreditwürdigkeit des Unternehmens → Ranking jedenfalls im grünen Bereich!
- **Gesamtjahresumsatz der letzten 3 Geschäftsjahre:** Erklärung zum Jahresumsatz der letzten 3 Geschäftsjahre

Die wichtigsten Nachweise

Dokumentencheckliste: Technische Leistungsfähigkeit



Technische Leistungsfähigkeit

- **Referenzprojekte:** Nachweis zu allgemeinen Erfahrungen des Unternehmens iZm der ausgeschriebenen Leistung
- **Managementhandbuch:** Dokumentierte unternehmensspezifische Information über das Management Systems
- **Bescheinigung zur Qualitätssicherung:** Nachweise meist in Form von: ISO, EN, ÖNORMEN, technische Ausrüstungsbeschreibung
- **Umweltmanagement Maßnahmen:** Nachweise zum umweltbewussten Gewerbebetrieb

Auswahlkriterien

Nur bei mehrstufigen Verfahren angewendet!



Was sind Auswahlkriterien?

- Bei Auswahlverfahren im zweistufigen Verfahren herangezogen → Auswahl „Bestgeeigneten“
- Sollkriterien → In der Reihenfolge ihrer Bedeutung festgelegt
- Nur Bestgeeignetsten werden zur Angebotsabgabe aufgefordert

Sie müssen...

- unternehmensbezogen → Qualität des Unternehmens im Fokus
- nicht diskriminierend sein.

Wie weise ich diese Kriterien nach?

- Im Teilnahmeantrag

Beispiele: personelle und technische Ressourcen, Referenzen, Schlüsselpersonal,...

Zuschlagskriterien



Was sind Zuschlagskriterien?

- Kriterien zur Ermittlung des technisch und wirtschaftlich besten Angebots (Bestbieterprinzip) oder billigsten Angebots (Billigstbieterprinzip)
- Gewichtung durch Punktevergabe oder Lebenszykluskostenrechnung (kaum Praxisrelevanz)

Sie müssen...

- im Zusammenhang mit Auftragsgegenstand,
- nicht diskriminierend,
- Bezug zur Leistung,
- sachlich gerechtfertigt und nachvollziehbar sein.

Wie wiese ich diese Kriterien nach?

- Im Angebot

Beispiele: Qualität, Preis, technische Kriterien, Umwelteigenschaften, Betriebskosten, Kundendienst

Zuschlagskriterien – Beispielhafte Gewichtung



Zuschlagskriterium	Maximal zu erreichende Punkte
Preis	65 Punkte
Qualität	13 Punkte
Lieferzeit	8 Punkte
Kund:innendienst	8 Punkte
Funktionalität und Benutzerfreundlichkeit	6 Punkte
TOTAL	100 Punkte

- werden vom Auftraggeber festgelegt
 - nicht diskriminierend
 - müssen auftragsbezogen sein
 - werden in Ausschreibungsunterlagen bekannt gegeben
 - anhand dieser Kriterien ermittelt der Auftraggeber das technisch und wirtschaftlich günstigste Angebot
- **Bieter kann sich darauf einstellen, welche Besonderheiten seiner Leistung (Preis, Qualität, Folge- und Betriebskosten etc.) wie gewertet werden**

Zuschlagskriterien – Beispiel zur Bewertung

Zuschlagskriterium	Maximal zu erreichende Punkte	Bestbieter		
		Bieter 1	Bieter 2	Bieter 3
Preis	65 Punkte	€ 180.000,00	€ 165.000,00	€ 172.000,00
		59,09	65	62,24
Qualität	13 Punkte	13	11	7
Lieferzeit	8 Punkte	8	6	3
Kund:innendienst	8 Punkte	8	7	6
Funktionalität und Benutzerfreundlichkeit	6 Punkte	5	3	6
TOTAL	100 Punkte	93,09	92,00	84,24



Go to

www.menti.com

Enter the code

6583 4729

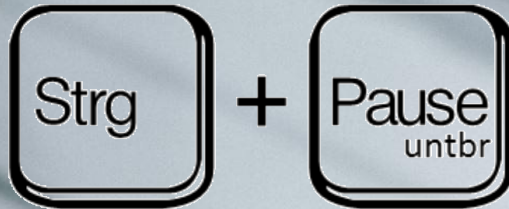


Or use QR code

REAL
PEOPLE.
REAL
BUSINESS.

EFS
CONSULTING

10 Minuten



AGENDA



TOP Thema

1	Vorstellrunde & Check-In
2	Einführung Bundesvergabegesetz 2018
3	Vergabeverfahren
4	Fristen
5	Bieterkriterien
6	Ablauf eines prototypischen Vergabeverfahrens
7	Relevante Themen aus der Praxis

6 | Gruppendiskussion

Schritte vor einer Ausschreibung und während der Angebotsphase



SCHRITTE IN EINEM VERGABEVERFAHREN AUS SICHT DES AUFTRAGNEHMERS

Breakout Session – ANKÖ Akademie 31.04.2023

Angabe und Ausgangssituation

- Sie sind in Ihrem Unternehmen zuständig für den Bereich „Öffentliche Ausschreibungen“ und wollen künftig an Ausschreibungen teilnehmen.
- Diskutieren Sie in einer Gruppe mit bis zu 5 Personen, welche Schritte sowohl vor einer Ausschreibung, als auch während der Angebotsphase zu tun sind.
- Notieren Sie die Ergebnisse und nutzen Sie hierfür die Vorlage auf der nachfolgenden Seite.



Folgende Fragestellungen dienen als Hilfestellung

- Wie komme ich zu passenden Ausschreibungen für mein Unternehmen?
- Wie kann ich bei potenziellen Auftraggebern Aufmerksamkeit für mein Unternehmen erregen?
- Welche Maßnahmen kann ich setzen bevor eine Ausschreibung veröffentlicht wird?
- Welche Schritte sind während der Angebotsphase zu beachten?
- Was sind besondere Herausforderungen im Zuge von öffentlichen Ausschreibungen?

SCHRITTE IN EINEM VERGABEVERFAHREN AUS SICHT DES AUFTRAGNEHMERS

Breakout Session – ANKÖ Akademie 31.05.2023

Schritte und Maßnahmen aus Sicht des Auftragnehmers

Vor der Ausschreibung:	Während der Angebotsphase:
<ul style="list-style-type: none">1. Schritt:2. Schritt:3. Schritt:4. ...	<ul style="list-style-type: none">1. Schritt:2. Schritt:3. Schritt:4. ...

Ablauf eines prototypischen Vergabeverfahrens



Ablauf eines prototypischen Vergabeverfahrens



Auftragnehmer

- Aufmerksamkeit erregen beim Auftraggeber
- Kontaktaufnahme mit Unternehmen zur Zusammenarbeit

- Suche nach Aufträgen
- Ausschreibungs-Analyse
- Dokumenten Screening

- Teilnahmeantrag erstellen
- Angebot erstellen
- Im Verhandlungsverfahren zusätzlich: Verhandlungsrunden

- Verbesserungsverfahren
- Nachprüfungsverfahren
- Feststellungsverfahren

Phase 1

Vorbereitungshandlungen

Phase 2

Ausschreibungsphase

Phase 3

Angebots-, & Prüfungsphase

Phase 4

Nachbereitungshandlungen

- Markterkundung
- Bedarfserhebung und -identifikation

- Verfahrenswahl
- Bekanntmachung
- Dokumentenerstellung
- Auftragswertschätzung

- Eignungsprüfung
- Angebotsprüfung
- Im Verhandlungsverfahren zusätzlich: Verhandlungsrunden
- Zuschlagsentscheidung, -erteilung
- Aufklärungsersuchen

- Reaktion auf ein eingeleitetes Rechtsschutzverfahren
- Bekanntgabe der Zuschlagsentscheidung

Auftraggeber

Ablauf eines prototypischen Vergabeverfahrens



Auftragnehmer

Auftraggeber

- Aufmerksamkeit erregen beim Auftraggeber
- Kontaktaufnahme mit Unternehmen zur Zusammenarbeit

- Suche nach Aufträgen
- Ausschreibungs-Analyse
- Dokumenten Screening

- Teilnahmeantrag erstellen
- Angebot erstellen
- Im Verhandlungsverfahren zusätzlich: Verhandlungsrunden

- Verbesserungsverfahren
- Nachprüfungsverfahren
- Feststellungsverfahren



- **Markterkundung**
- Bedarfserhebung und -identifikation

- Verfahrenswahl
- Bekanntmachung
- Dokumentenerstellung
- Auftragswertschätzung

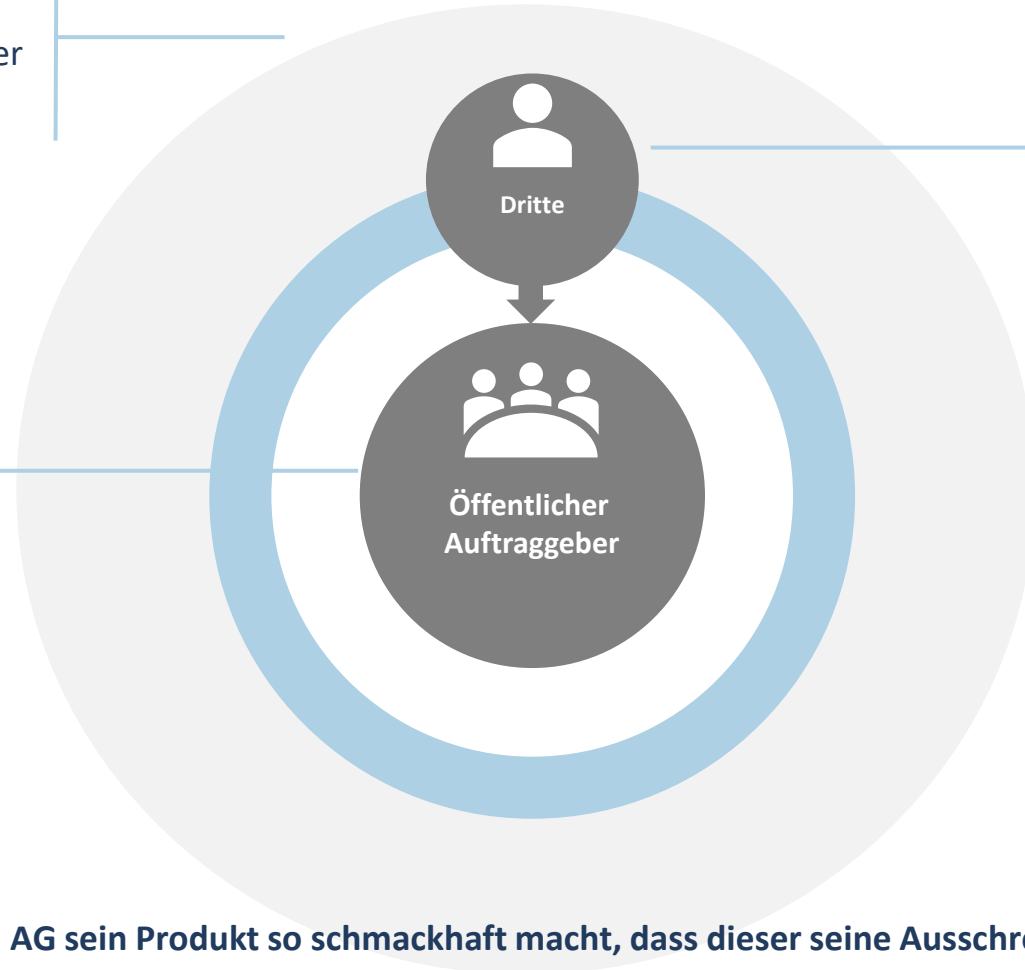
- Eignungsprüfung
- Angebotsprüfung
- Im Verhandlungsverfahren zusätzlich: Verhandlungsrunden
- Zuschlagsentscheidung, -erteilung
- Aufklärungsersuchen

- Reaktion auf ein eingeleitetes Rechtsschutzverfahren
- Bekanntgabe der Zuschlagsentscheidung

Markterkundung (§ 24, § 197 BVergG 2018)

- Freier, lauterer, fairer Wettbewerb
- Ausschreibungsreife
- Kein vergabespezifischer Rechtsschutz!

- Erste Informationen zur Planung, Durchführung dürfen bereits preisgegeben werden
- Sammlung von Ideen
- Maßnahmensetzung zur Neutralisierung von Wettbewerbsverzerrung



- Beratung von Dritten (Behörden, Sachverständigen, UnternehmerInnen)
- Keine Wettbewerbsverzerrung durch Informationsvorsprünge!
- Zu viel Wissen kann zum Ausschluss führen...
- Gespräche bei Veranstaltungen (Messen,...)



Darf nicht dazu führen, dass Bieter dem AG sein Produkt so schmackhaft macht, dass dieser seine Ausschreibung danach ausrichtet!

Ablauf eines prototypischen Vergabeverfahrens



Auftraggeber

Auftragnehmer

- **Aufmerksamkeit erregen beim Auftraggeber**
- Kontaktaufnahme mit Unternehmen zur Zusammenarbeit

- Suche nach Aufträgen
- Ausschreibungs-Analyse
- Dokumenten Screening

- Teilnahmeantrag erstellen
- Angebot erstellen
- Im Verhandlungsverfahren zusätzlich: Verhandlungsrunden

- Verbesserungsverfahren
- Nachprüfungsverfahren
- Feststellungsverfahren



- Markterkundung
- Bedarfserhebung und -identifikation

- Verfahrenswahl
- Bekanntmachung
- Dokumentenerstellung
- Auftragswertschätzung

- Eignungsprüfung
- Angebotsprüfung
- Im Verhandlungsverfahren zusätzlich: Verhandlungsrunden
- Zuschlagsentscheidung, -erteilung
- Aufklärungsersuchen

- Reaktion auf ein eingeleitetes Rechtsschutzverfahren
- Bekanntgabe der Zuschlagsentscheidung

Aufmerksamkeit erregen

Gelange in den Fokus der relevanten AkteurInnen



Zielgruppe identifizieren

- BBG/BBG Drittkundenliste
- Land & Gemeinden
- Behörden
- Öffentliche Verbände

Stärkung der Aufmerksamkeit

- Digitaler Auftritt (Website, Social Media)
- Präsenz auf Messen & Kongressen
- Demo Tour bei Schlüssel-Bedarfsträgern
- Partnerschaften



Ablauf eines prototypischen Vergabeverfahrens



Auftragnehmer

Auftraggeber

- Aufmerksamkeit erregen beim Auftraggeber
- **Kontaktaufnahme mit Unternehmen zur Zusammenarbeit**

- Suche nach Aufträgen
- Ausschreibungs-Analyse
- Dokumenten Screening

- Teilnahmeantrag erstellen
- Angebot erstellen
- Im Verhandlungsverfahren zusätzlich: Verhandlungsrunden

- Verbesserungsverfahren
- Nachprüfungsverfahren
- Feststellungsverfahren



- Markterkundung
- Bedarfserhebung und -identifikation

- Verfahrenswahl
- Bekanntmachung
- Dokumentenerstellung
- Auftragswertschätzung

- Eignungsprüfung
- Angebotsprüfung
- Im Verhandlungsverfahren zusätzlich: Verhandlungsrunden
- Zuschlagsentscheidung, -erteilung
- Aufklärungsersuchen

- Reaktion auf ein eingeleitetes Rechtsschutzverfahren
- Bekanntgabe der Zuschlagsentscheidung

Zusammenarbeit mit anderen Unternehmen

Hürden bei der Teilnahme – Umgang mit mangelnden Kapazitäten und Know How

Ausreichende Befähigung für den Auftrag

Vor allem bei großen und komplexen Aufträgen!

Mangelnde Befähigung

Subunternehmer

Bietergemeinschaft

z.B.: zu wenig zeitliche Ressourcen, nicht genug Personal, mangelnde Berechtigung, kein Gewerbeschein, keine Referenzen, Nichterreichen der Mindestumsätze ...

- Recht der Weitergabe einzelner Leistungsteile des Bieters gem. § 98 BVergG 2018
- Möglichkeit mangelnde Eignung in manchen Bereichen durch die Eignung des Subunternehmers kompensieren
- Abgrenzung: Lieferant und Subunternehmer

- Die Bietergemeinschaft ist ein Zusammenschluss mehrerer Unternehmen zur Einreichung eines gemeinsamen Angebotes.
- Gleichgestellte Mitwirkung bei Angebotserstellung

Subunternehmer & Lieferanten

Abgrenzung



Was ist ein Subunternehmer?

Die Bietenden dürfen für Teile der Leistung andere Betriebe, sogenannte SubunternehmerInnen, heranziehen. Dies wird insbesondere bei großen und komplexen Beschaffungsvorhaben notwendig!

- **Erforderlicher Subunternehmer:** ersetzt die mangelnde Eignung des Generalunternehmers
- **Sonstiger Subunternehmer:** erbringt sonstige Leistungsbestandteile, Generalunternehmer kann Eignung selbst erfüllen.

Was ist ein Lieferant?

Bloße Lieferung von Waren oder Bestandteilen. **Keine** über Lieferung **hinausgehenden Leistungen** z.B. Montage, Einbau! **z.B.** Wartung von Maschinen eines Subunternehmers, die Vermietung von Maschinen und Geräten an einen Subunternehmer, die Überlassung von Arbeitskräften an einen Subunternehmer.

Nennungspflicht im Angebot?

- **Erforderlicher Subunternehmer:** Nennung im Angebot → **Nicht sanierbarer Mangel: Ausschluss vom Verfahren § 98 Abs 2 BVergG 2018!**
- **Sonstiger Subunternehmer:** Nennung im Angebot
- **Lieferant:** keine Nennungspflicht im Angebot!



Beachte! Subunternehmer ≠ Lieferant!

Abgrenzungen?

- „Erbringt das Unternehmen über die bloße Lieferung hinaus noch eine Leistung?“
- **Hauptabgrenzungsmerkmal:** Lieferant erbringt selbst keine Teile der zu vergebenden Leistung!

Bietergemeinschaften

Vorteile:

- gemeinsam bessere Bewertung erhalten,
- konkurrenzfähigeres Angebot abgeben,
- Referenzen sammeln,
- Gegenseitig Schwachpunkte ausbessern und Stärken ergänzen

Dem Auftragsvolumen nicht gewachsen? Kein Problem- Gründung einer Bietergemeinschaft bietet die Möglichkeit trotzdem teilzunehmen!

→ Die Bietergemeinschaft ist ein Zusammenschluss mehrerer Unternehmen zur Einreichung eines gemeinsamen Angebotes.

Wichtig dabei zu beachten:

- Die technische, wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit aller Mitglieder der Bietergemeinschaft wird **addiert**
- Jedes Mitglied muss **zuverlässig** und für seinen Leistungsteil befugt sein
- Erleichterung Teilnahme von **KMUs** und Jungunternehmen
- Auftraggeber kann aus sachlichen Gründen die Möglichkeit von Bietergemeinschaften **ausschließen**
- Vorsicht und Bedacht bei der Wahl **geeigneter Partnerschaften**
- Kartellrecht?

Unterschied zu Subunternehmern?

- Bei **Bietergemeinschaft**: Abgabe gemeinsames Angebot, alle sind Parteien des Verfahrens, jedes Mitglied der Bietergemeinschaft kann gleichberechtigt gestaltend bei Angebotslegung mitwirken.
- Der **Subunternehmer** hingegen fährt stets im Windschatten des Generalunternehmers und haftet Auftraggeber nicht direkt gegenüber!



Beachte! Zusätzliche Dokumente erforderlich...

Bietergemeinschafts-Eigenerklärung; Handlungsvollmacht für das federführende Unternehmen!

Ablauf eines prototypischen Vergabeverfahrens



Auftragnehmer

Auftraggeber

- Aufmerksamkeit erregen beim Auftraggeber
- Kontaktaufnahme mit Unternehmen zur Zusammenarbeit

- Suche nach Aufträgen
- Ausschreibungs-Analyse
- Dokumenten Screening

- Teilnahmeantrag erstellen
- Angebot erstellen
- Im Verhandlungsverfahren zusätzlich: Verhandlungsrunden

- Verbesserungsverfahren
- Nachprüfungsverfahren
- Feststellungsverfahren

Phase 1

Vorbereitungshandlungen

Phase 2

Ausschreibungsphase

Phase 3

Angebots-, & Prüfungsphase

Phase 4

Nachbereitungshandlungen

- Markterkundung
- Bedarfserhebung und -identifikation

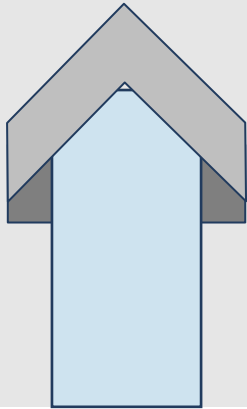
- Verfahrenswahl
- **Bekanntmachung**
- Dokumentenerstellung
- Auftragswertschätzung

- Eignungsprüfung
- Angebotsprüfung
- Im Verhandlungsverfahren zusätzlich: Verhandlungsrunden
- Zuschlagsentscheidung, -erteilung
- Aufklärungsersuchen

- Reaktion auf ein eingeleitetes Rechtsschutzverfahren
- Bekanntgabe der Zuschlagsentscheidung

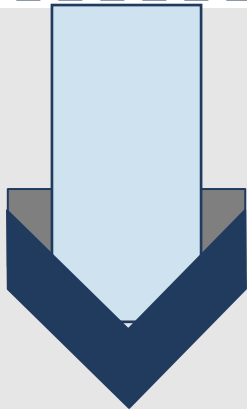
Bekanntmachung der Ausschreibung

Oberschwellenbereich



- Nationale Bekanntmachung über Vergabeportale (z.B. ANKÖ,...)
- **Seit März 2019:** Veröffentlichungspflicht von **Kerndaten*** der Bekanntmachungen auf **Open Government Data** (data.gv.at)
- Europaweite Bekanntmachung über Tender Electronic Daily (TED) → Europäisches Vergabeportal
- Unmittelbare Mitteilung an EU-Kommission

Unterschwellenbereich



- **Nationale** Bekanntmachung über **Vergabeportale** (z.B. ANKÖ,...)
- **Seit März 2019:** Veröffentlichungspflicht von **Kerndaten*** der Bekanntmachungen auf **Open Government Data** (data.gv.at)

*laut Kerndaten-Verordnung ([RIS - Kerndaten-Verordnung - Bundesrecht konsolidiert, Fassung vom 14.02.2023](#)
(bka.gv.at))

Ablauf eines prototypischen Vergabeverfahrens



Auftraggeber

Auftragnehmer

- Aufmerksamkeit erregen beim Auftraggeber
- Kontaktaufnahme mit Unternehmen zur Zusammenarbeit

- **Suche nach Aufträgen**
- Ausschreibungs-Analyse
- Dokumenten Screening

- Teilnahmeantrag erstellen
- Angebot erstellen
- Im Verhandlungsverfahren zusätzlich: Verhandlungsrunden

- Verbesserungsverfahren
- Nachprüfungsverfahren
- Feststellungsverfahren



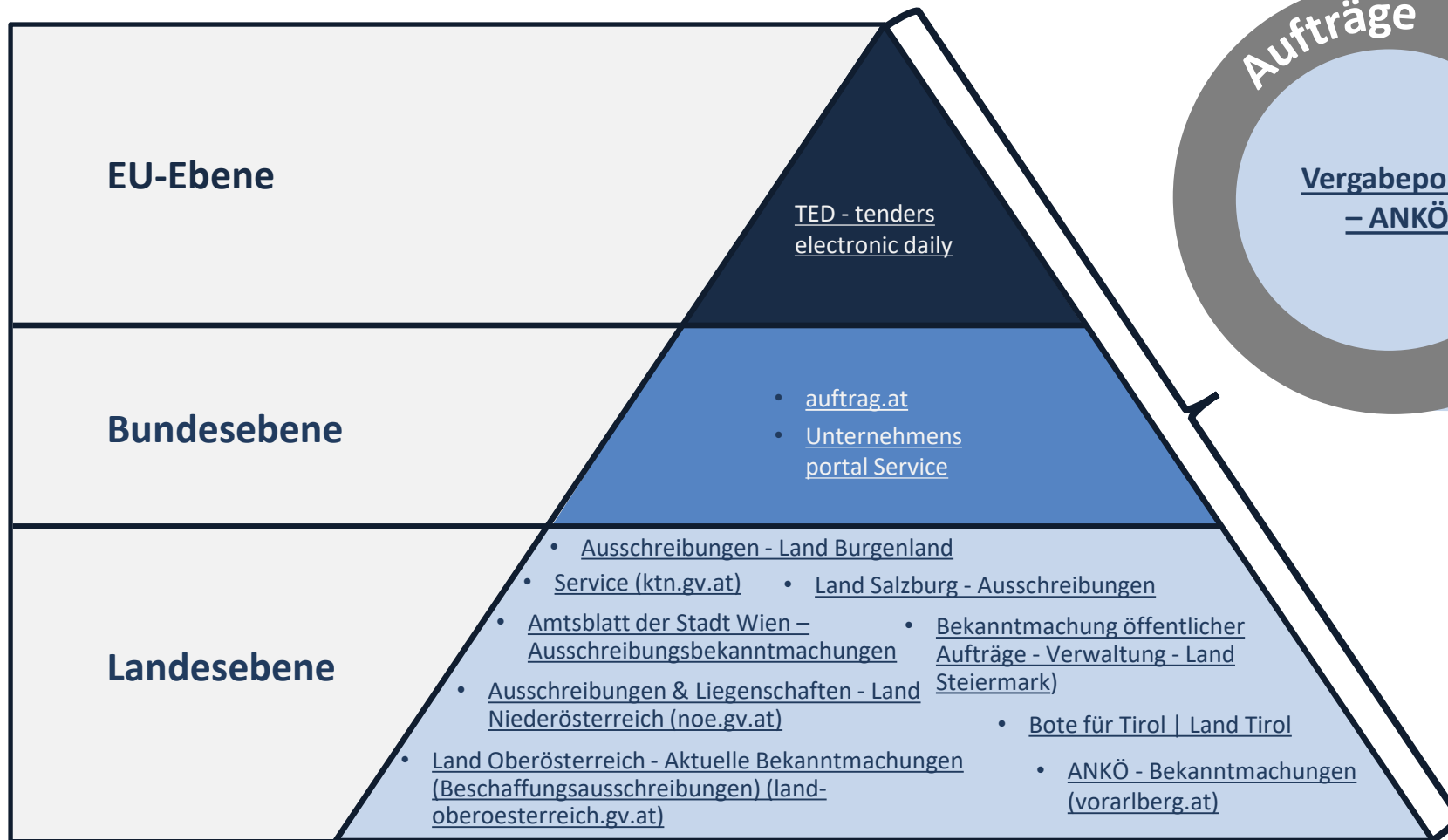
- Markterkundung
- Bedarfserhebung und -identifikation

- Verfahrenswahl
- Bekanntmachung
- Dokumentenerstellung
- Auftragswertschätzung

- Eignungsprüfung
- Angebotsprüfung
- Im Verhandlungsverfahren zusätzlich: Verhandlungsrunden
- Zuschlagsentscheidung, -erteilung
- Aufklärungsersuchen

- Reaktion auf ein eingeleitetes Rechtsschutzverfahren
- Bekanntgabe der Zuschlagsentscheidung

Vergabeportale



Aufträge

Vergabeportal – ANKÖ

- Bis zu **2.500 Ausschreibungen** täglich
- Ausschreibungen aus **Österreich, der EU und internationale** Aufträge
- Automatisierter **Benachrichtigungsservice**



Ablauf eines prototypischen Vergabeverfahrens



Auftraggeber

Auftragnehmer

- Aufmerksamkeit erregen beim Auftraggeber
- Kontaktaufnahme mit Unternehmen zur Zusammenarbeit

- Suche nach Aufträgen
- Ausschreibungs-Analyse
- Dokumenten Screening

- **Teilnahmeantrag erstellen**
- Angebot erstellen
- Im Verhandlungsverfahren zusätzlich: Verhandlungsrunden

- Verbesserungsverfahren
- Nachprüfungsverfahren
- Feststellungsverfahren



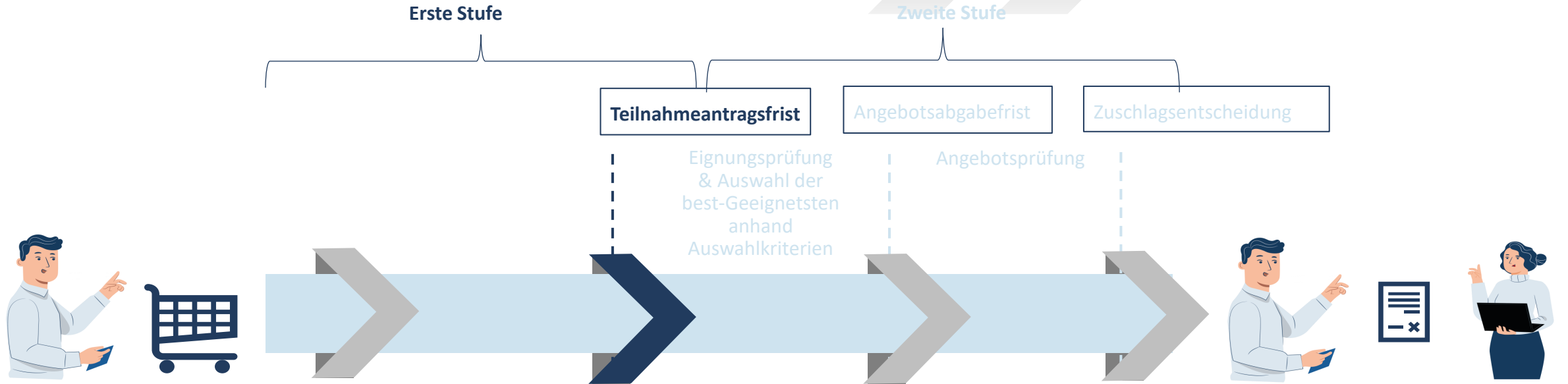
- Markterkundung
- Bedarfserhebung und -identifikation

- Verfahrenswahl
- Bekanntmachung
- Dokumentenerstellung
- Auftragswertschätzung

- Eignungsprüfung
- Angebotsprüfung
- Im Verhandlungsverfahren zusätzlich: Verhandlungsrunden
- Zuschlagsentscheidung, -erteilung
- Aufklärungsersuchen

- Reaktion auf ein eingeleitetes Rechtsschutzverfahren
- Bekanntgabe der Zuschlagsentscheidung

Erstellung des Teilnahmeantrag



- Mitteilung eines Unternehmens, am Vergabeverfahren teilnehmen zu wollen
- Muss insbesondere in Ausschreibungsunterlagen geforderten Nachweise enthalten: Befugnis, Zuverlässigkeit und Leistungsfähigkeit (finanzieller, wirtschaftlicher und technischer Natur)
- Die geeigneten Unternehmen werden anhand von Auswahlkriterien zur Angebotslegung aufgefordert
- Der Teilnahmeantrag ersetzt keinesfalls Angebot → diesem bloß zeitlich vorgelagert (auf der ersten Verfahrensstufe)!
- Für folgenden Verfahren relevant:
 - Verhandlungsverfahren mit und ohne vorherige Bekanntmachung
 - Nicht offenes Verfahren mit und ohne vorherige Bekanntmachung

Ablauf eines prototypischen Vergabeverfahrens



Auftraggeber

Auftragnehmer

- Aufmerksamkeit erregen beim Auftraggeber
- Kontaktaufnahme mit Unternehmen zur Zusammenarbeit

- Suche nach Aufträgen
- Ausschreibungs-Analyse
- Dokumenten Screening

- Teilnahmeantrag erstellen
- **Angebot erstellen**
- Im Verhandlungsverfahren zusätzlich: Verhandlungsrunden

- Verbesserungsverfahren
- Nachprüfungsverfahren
- Feststellungsverfahren



- Markterkundung
- Bedarfserhebung und -identifikation

- Verfahrenswahl
- Bekanntmachung
- Dokumentenerstellung
- Auftragswertschätzung

- Eignungsprüfung
- Angebotsprüfung
- Im Verhandlungsverfahren zusätzlich: Verhandlungsrunden
- Zuschlagsentscheidung, -erteilung
- Aufklärungsersuchen

- Reaktion auf ein eingeleitetes Rechtsschutzverfahren
- Bekanntgabe der Zuschlagsentscheidung

Erstellung des Angebots

Formale Anforderungen



Formulare

- Originalformulare des Auftraggebers verwenden
- Auf Vollständigkeit achten → nichts Zusätzliches hinzufügen!

Angebotsbestandteile

- Keine eigenen AGB verwenden
- Alle geforderten Nachweise, Bescheinigungen beifügen!
- Sämtliche Erklärungen abgeben
- Unterschriften, **elektronische Signaturen**
- Firmenmäßige Fertigung



Versand

- Vorgaben genau einhalten
- Elektronisch über Portal
- Per Telefax nur im USB
- Achte auf korrekte Adressierung

Kalkulation

- Preisangaben in €
- keine Mischkalkulationen

Erstellung des Angebots

Inhaltliche Anforderungen



Ablauf eines prototypischen Vergabeverfahrens



Auftragnehmer

Auftraggeber

- Aufmerksamkeit erregen beim Auftraggeber
- Kontaktaufnahme mit Unternehmen zur Zusammenarbeit

- Suche nach Aufträgen
- Ausschreibungs-Analyse
- Dokumenten Screening

- Teilnahmeantrag erstellen
- Angebot erstellen
- **Im Verhandlungsverfahren zusätzlich: Verhandlungsrunden**

- Verbesserungsverfahren
- Nachprüfungsverfahren
- Feststellungsverfahren



- Markterkundung
- Bedarfserhebung und -identifikation

- Verfahrenswahl
- Bekanntmachung
- Dokumentenerstellung
- Auftragswertschätzung

- Eignungsprüfung
- Angebotsprüfung
- Im Verhandlungsverfahren zusätzlich: Verhandlungsrunden
- Zuschlagsentscheidung, -erteilung
- Aufklärungsersuchen

- Reaktion auf ein eingeleitetes Rechtsschutzverfahren
- Bekanntgabe der Zuschlagsentscheidung

Verhandeln im Vergabeverfahren

- Bloß beim Verhandlungsverfahren möglich, im offenen Verfahren z.B. striktes Verhandlungsverbot!
- Festlegung Verhandlungsrunden je nach Bedarf → große Gestaltungsfreiheit des AG!
- Verhandlung über den gesamten Auftragsinhalt
 - **Ausnahme:** Mindestanforderungen und Zuschlagskriterien
- Besonderheit „*Short listing*“
- Informationspflichten des Auftraggebers gegenüber jeden verbliebenen Bieter auf dessen Verlangen (unverzüglich, spätestens aber innerhalb von 15 Tagen) über Verlauf und Fortschritt der Verhandlungen
- „*Last and final offer*“- Aufruf zur Abgabe Letztangebot → Verhandlungsschluss
- Danach Ermittlung des Zuschlagempfängers



Ablauf eines prototypischen Vergabeverfahrens



Auftragnehmer

- Aufmerksamkeit erregen beim Auftraggeber
- Kontaktaufnahme mit Unternehmen zur Zusammenarbeit

- Suche nach Aufträgen
- Ausschreibungs-Analyse
- Dokumenten Screening

- Teilnahmeantrag erstellen
- Angebot erstellen
- Im Verhandlungsverfahren zusätzlich: Verhandlungsrunden

- Verbesserungsverfahren
- Nachprüfungsverfahren
- Feststellungsverfahren

Phase 1

Vorbereitungshandlungen

Phase 2

Ausschreibungsphase

Phase 3

Angebots-, & Prüfungsphase

Phase 4

Nachbereitungshandlungen

- Markterkundung
- Bedarfserhebung und -identifikation

- Verfahrenswahl
- Bekanntmachung
- Dokumentenerstellung
- Auftragswertschätzung

- Eignungsprüfung
- **Angebotsprüfung**
- Im Verhandlungsverfahren zusätzlich: Verhandlungsrunden
- Zuschlagsentscheidung, -erteilung
- Aufklärungsersuchen

- Reaktion auf ein eingeleitetes Rechtsschutzverfahren
- Bekanntgabe der Zuschlagsentscheidung

Auftraggeber

Angebotsprüfung

Allgemeines



Angebotsprüfung

Sanierbarer und nicht sanierbarer Mangel

Nicht sanierbar

- Einzelfallbeurteilung
- § 141 Abs 1 Ausscheidetatbestände
 - Unplausible Preiszusammensetzung, verspätet eingebrachte Angebote, rechnerisch fehlerhafte Angebote, ...
- Inhaltliche Änderung relevanter Angebotsteile
- Führen zu Änderung der Wettbewerbsstellung (z.B. Informationsvorsprünge)
- Gravierend inhaltliche, formale Fehler
- Praxisbeispiel:
 - Fehlen der Bekanntmachung eines erforderlichen Subunternehmens, 0 Euro Auspreisung, Verweis auf eigene AGBs, Anbieten von Einheitspreisen anstelle Pauschalpreis

Ausschluss vom Verfahren!



sanierbar

- Einzelfallbeurteilung
- Aufklärungsersuchen
- Praxisbeispiele:
 - Nichtabgabe von Kalkulationsblättern
 - Unkonkrete Spezifikation
 - Fehlen einer im maßgeblichen Zeitpunkt bereits vorliegenden Befugnis z.B. nicht aktueller Strafregisterauszug

Verbesserungsverfahren!

Verbesserungsverfahren

Verfahrensablauf

Verbesserungsverfahren



- Nur bei sanierbaren Mängeln möglich, zB:
 - Nichtabgabe von Kalkulationsblättern
 - Unkonkrete Spezifikation
 - Fehlen einer im maßgeblichen Zeitpunkt bereits vorliegenden Befugnis z.B. nicht aktueller Strafregisterauszug
 - Prinzip der zweiten Chance!
 - Fristgerecht und ausreichende Beantwortung des Aufklärungsersuchens
 - Nachvollziehbare und vollständige Argumente
 - Nichtbestehen eines Wettbewerbsvorteils durch nachträgliche Aufklärungs-, und Rechtfertigungsmöglichkeiten
- ➔ **Risiko endgültiges Ausscheiden des Angebots!**

Ablauf eines prototypischen Vergabeverfahrens



Auftragnehmer

Auftraggeber

- Aufmerksamkeit erregen beim Auftraggeber
- Kontaktaufnahme mit Unternehmen zur Zusammenarbeit

- Suche nach Aufträgen
- Ausschreibungs-Analyse
- Dokumenten Screening

- Teilnahmeantrag erstellen
- Angebot erstellen
- Im Verhandlungsverfahren zusätzlich: Verhandlungsrunden

- Verbesserungsverfahren
- Nachprüfungsverfahren
- Feststellungsverfahren



- Markterkundung
- Bedarfserhebung und -identifikation

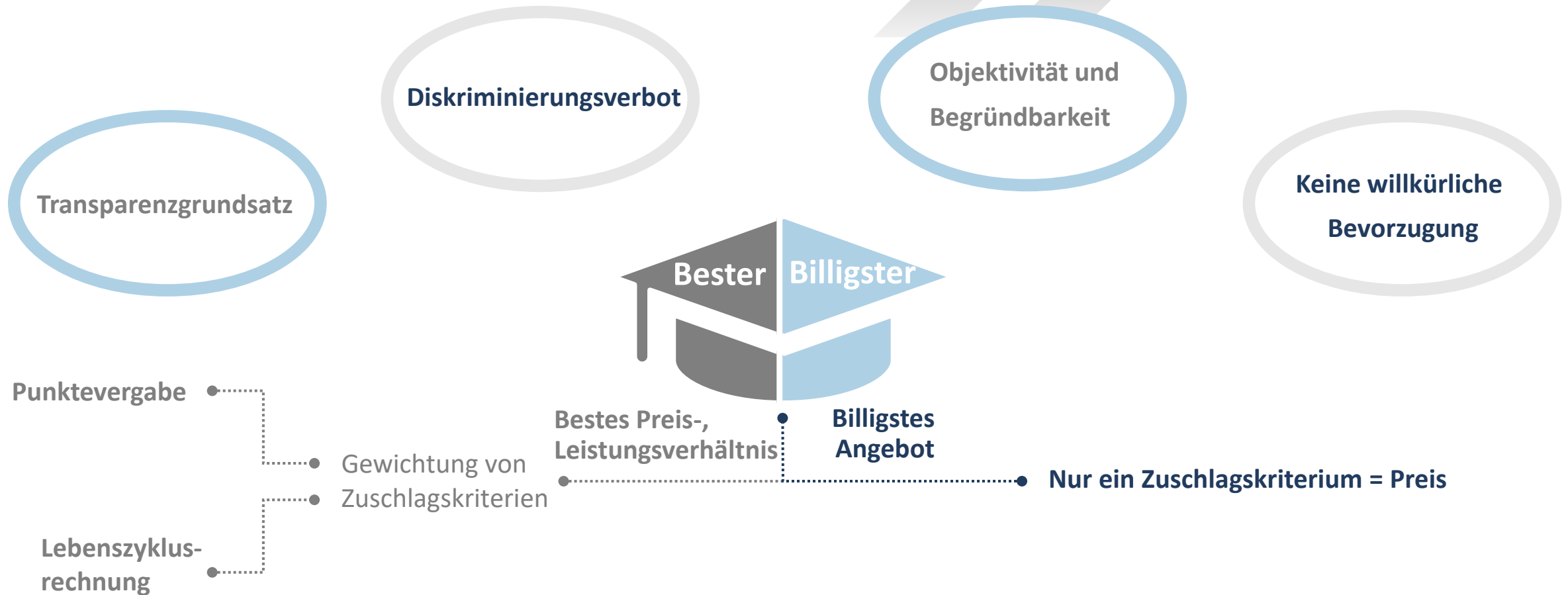
- Verfahrenswahl
- Bekanntmachung
- Dokumentenerstellung
- Auftragswertschätzung

- Eignungsprüfung
- Angebotsprüfung
- Im Verhandlungsverfahren zusätzlich: Verhandlungsrunden
- **Zuschlagsentscheidung, -erteilung**
- Aufklärungsersuchen

- Reaktion auf ein eingeleitetes Rechtsschutzverfahren
- Bekanntgabe der Zuschlagsentscheidung

Zuschlagsentscheidung

Zwei verschiedene Entscheidungsgrundlagen



Ablauf eines prototypischen Vergabeverfahrens



Auftraggeber

Auftragnehmer

- Aufmerksamkeit erregen beim Auftraggeber
- Kontaktaufnahme mit Unternehmen zur Zusammenarbeit

- Suche nach Aufträgen
- Ausschreibungs-Analyse
- Dokumenten Screening

- Teilnahmeantrag erstellen
- Angebot erstellen
- Im Verhandlungsverfahren zusätzlich: Verhandlungsrunden

- Verbesserungsverfahren
- **Nachprüfungsverfahren**
- **Feststellungsverfahren**



- Markterkundung
- Bedarfserhebung und -identifikation

- Verfahrenswahl
- Bekanntmachung
- Dokumentenerstellung
- Auftragswertschätzung

- Eignungsprüfung
- Angebotsprüfung
- Im Verhandlungsverfahren zusätzlich: Verhandlungsrunden
- Zuschlagsentscheidung, -erteilung
- Aufklärungsersuchen

- Reaktion auf ein eingeleitetes Rechtsschutzverfahren
- Bekanntgabe der Zuschlagsentscheidung

Rechtsmittel



DAVOR

DANACH

Nachprüfverfahren

Einstweilige
Verfügungen

Zuschlags-
erteilung

Feststellungsverfahren

Schadenersatz

- Nur bis zur Zuschlagserteilung bzw. Widerrufserklärung zulässig.
- Anfechtungsgegenstand: Zuschlagsentscheidung, Ausschreibung selbst, Widerrufsentscheidung, Ausscheidungsentscheidung
- Frist: 10 Tage ab Übermittlung Entscheidung!
- Wer kann es einleiten? Andere noch nicht rechtskräftig ausgeschiedene Bietende

- Voraussetzung: Existenz eines anhängigen Nachprüfungsverfahrens
- Interessensabwägung
- Verhindert den Fortlauf des Verfahrens
- Nur befristet möglich!

- **NACH** Beendigung Vergabeverfahrens Überprüfung der Entscheidung auf Rechtmäßigkeit
- Frist: 6 Monate ab Zeitpunkt ab Kenntnis (kennen müssen) des Antragsstellers vom Zuschlag/Widerruf
- Anfechtungsgegenstand: rechtswidrige Zuschlagsentscheidung oder Widerrufentscheidung, Zuschlagserteilung ohne vorherige Zustellung einer Zuschlagsentscheidung

- Zuständigkeit: ausschließlich ordentliche Gerichte
- Hinreichend qualifizierter Gesetzesverstoß!
- Voraussetzung: Feststellungserkenntnis.

AGENDA



TOP Thema

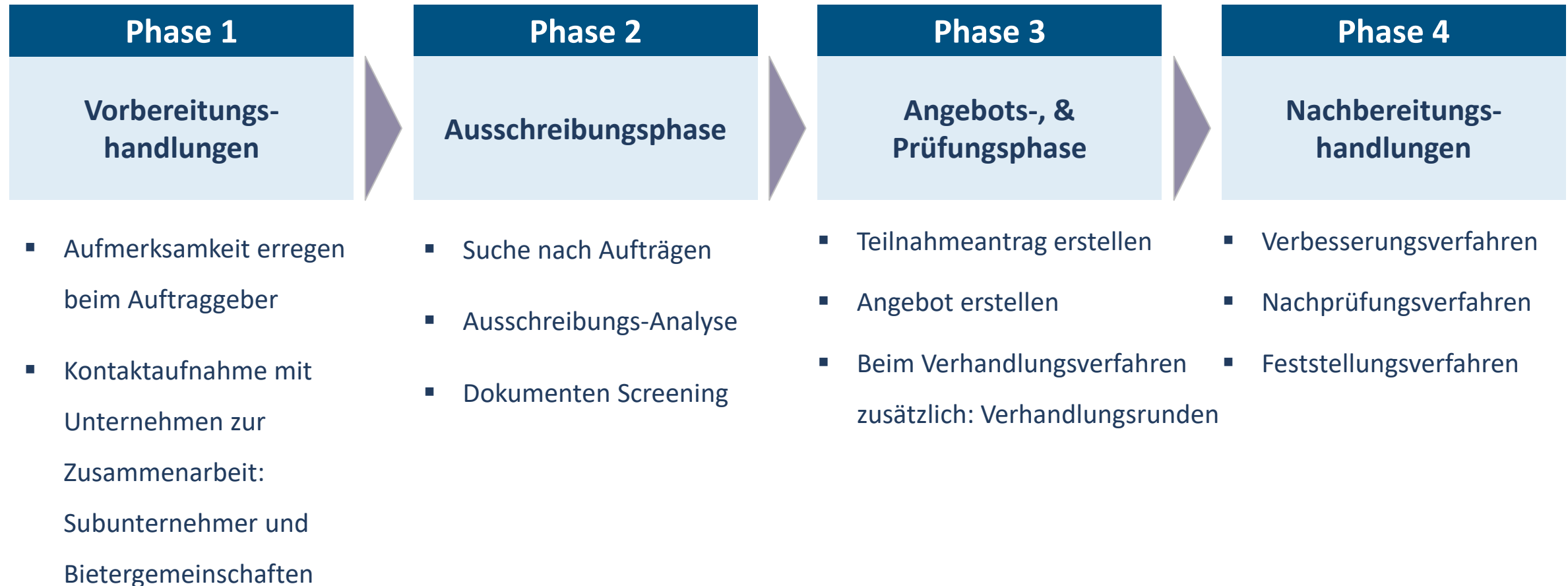
1	Vorstellrunde & Check-In
2	Einführung Bundesvergabegesetz 2018
3	Vergabeverfahren
4	Fristen
5	Bieterkriterien
6	Ablauf eines prototypischen Vergabeverfahrens
7	Relevante Themen aus der Praxis

Identifikation von Kostentreiber in Vergabeverfahren



- **Vergabeprozess wird als „Projekt“ verstanden inkl. dem dafür erforderlichen Projektmanagement.**
- In der Vielzahl der unterschiedlichen Vergabeverfahren lassen sich grob 4 verfahrensunabhängige Phasen identifizieren.
- Phasenmodell wird im Folgenden als vereinfachte Darstellung zur Beleuchtung der Kostenstruktur herangezogen.


Identifikation von Kostentreiber in Vergabeverfahren



Identifikation Kostentreiber im Behördenvertrieb

Anfallende Kosten in Phase 1




Phase 1	Prozessinhalte	Kosten/Aufwand
Vorbereitungshandlungen	<ul style="list-style-type: none">▪ Aufmerksamkeit erregen beim Auftraggeber▪ Kontaktaufnahme mit Unternehmen zur Zusammenarbeit: Subunternehmer und Bietergemeinschaften	<ul style="list-style-type: none">▪ Interne Kosten:<ul style="list-style-type: none">▪ Personalkosten▪ Such- und Informationskosten▪ Veranstaltungskosten (Messestände,..)▪ Zeitaufwand:<ul style="list-style-type: none">▪ Interne Abstimmungen▪ Recherchen▪ Veranstaltungsbesuche 

Identifikation Kostentreiber im Behördenvertrieb

Anfallende Kosten in Phase 2




Phase 2	Prozessinhalte	Kosten/Aufwand
Ausschreibungsphase	<ul style="list-style-type: none">Suche nach AufträgenAusschreibungs-AnalyseDokumenten Screening	<ul style="list-style-type: none">Interne Kosten<ul style="list-style-type: none">Personalkosten, Such- und InformationskostenKosten zur Beschaffung von Nachweisdokumenten (z.B.: Strafregisterauszug EUR 14,30)Kosten für AusschreibungsplattformenZeitaufwand:<ul style="list-style-type: none">Interne AbstimmungenRecherchenBeschaffung/Aktualisierung der erforderlichen NachweiseVertragsverhandlungen mit Subunternehmen, Bietergemeinschaftsmitgliedern 

Identifikation Kostentreiber im Behördenvertrieb

Anfallende Kosten in Phase 3




Phase 3	Prozessinhalte	Kosten/Aufwand
Angebots- & Prüfphase	<ul style="list-style-type: none">▪ Teilnahmeantrag erstellen▪ Angebot erstellen▪ Beim Verhandlungsverfahren zusätzlich: Verhandlungsrunden	<ul style="list-style-type: none">▪ Interne Kosten:<ul style="list-style-type: none">▪ Personalkosten▪ Verhandlungs-, und Entscheidungskosten▪ Externe Kosten:<ul style="list-style-type: none">▪ Beratungskosten (Unterstützung bei der Erstellung des Angebots/Teilnahmeantrags, Angebotspreis-Kalkulation, Erstellung technisches Leistungsverzeichnis)▪ Zeitaufwand:<ul style="list-style-type: none">▪ Interne Abstimmungen▪ Einholung der firmenmäßigen Fertigungen▪ Kalkulation eines angemessenen Angebotspreis▪ Beschaffung der Dokumente 

Identifikation Kostentreiber im Behördenvertrieb

Anfallende Kosten in Phase 4



Phase 4	Prozessinhalte	Kosten/Aufwand
Nachbereitungsphase	<ul style="list-style-type: none">▪ Verbesserungsverfahren▪ Nachprüfungsverfahren▪ Feststellungsverfahren	<ul style="list-style-type: none">▪ Interne Kosten:<ul style="list-style-type: none">▪ Personalkosten▪ Prozesskosten im Rechtsmittelverfahren▪ Kosten im Zuge der Vertragsabwicklung▪ Externe Kosten:<ul style="list-style-type: none">▪ Beratungskosten (z.B. im Rechtsmittelverfahren)▪ Zeitaufwand:<ul style="list-style-type: none">▪ Interne Abstimmungen▪ Reaktion auf Aufklärungsersuchen & Verbesserung des Angebots/Teilnahmeantrags▪ Kommunikation mit Beratern▪ Bei Auftragserteilung: interne Projektplanung▪ Auftragsabwicklung 

Lösungsansätze zur Kostenoptimierung

Empfehlungen zur Vermeidung von unerwarteten & hohen Zusatzkosten zur Optimierung des eigenen Risikomanagements

- Klare Verantwortlichkeiten in der Organisation (z.B.: Wahl eines öffentliche Ausschreibungsbeauftragten)
- Regelmäßige Weiterbildung der zuständigen Personen
- Prozessschritte nach Möglichkeit automatisieren
- Dokumentvorlagen nutzen
- Zeitgerechtes Fragenstellen (vor Ablauf der Angebotsfrist)
- Finaler Check vor der endgültigen Angebots-/Teilnahmeantragsabgabe (Vieraugenprinzip!)
- Gründliche Nachbearbeitung (Assessment) → Prozessoptimierung
- Vermeidung Rechtsverfahren auf Grund z.B. folgenden Unrechtmäßigkeiten:
 - Formale Inkorrektheit (z.B.: Nichtnennung von Subunternehmen, Unvollständige Angaben, fehlende firmenmäßige Fertigungen, EUR 0,- Auspreisungen, Verweis auf eigene AGB)
 - Unangemessene Preiskalkulation (Risiko der Einleitung einer vertiefenden Angebotsprüfung)
 - Verspätetes Einreichen von Angeboten/Teilnahmeanträgen
 - Vergabewidrige Bieterabsprachen § 168b StGB

Vermeidbarer Zusatzaufwand und erhöhtes Risiko durch Berichtigung & Rechtswege

Alles eine Frage der richtigen Organisation

Man muss kein Jurist sein, um Erfolg bei der Teilnahme bei Ausschreibungen zu haben!

- **Dokumenten Management:** Erstellung und Pflege der relevanten **Dokumenten**. Loslösen vom Tagesgeschäft in interdisziplinären Projektteams bearbeiten.



- **Zusammenschluss zu Bietergemeinschaften** im Falle von Kapazitätsengpässen



- Aufbau zuverlässiger **Lieferantenbeziehungen** im Auftrags-Abruffall → Engpässe und Lieferverzug vermeiden!



- **Interne Zuständigkeiten:** spezielle Ansprechpersonen, die mit speziellem Fachwissen ausgestattet ist und auch über die zeitlichen Kapazitäten verfügt!



- Vorherige **Markt-, und Konkurrentenerkundungen.**



- Regelmäßige Absprache mit **Experten**, Wissenserweiterungen bei aktuellen Themen (Gesetzes Novelle des BVergG 2018)



- Geeignete **Suchprofile** um keine geeignete Ausschreibung zu verpassen (Registrierung bei ANKÖ)

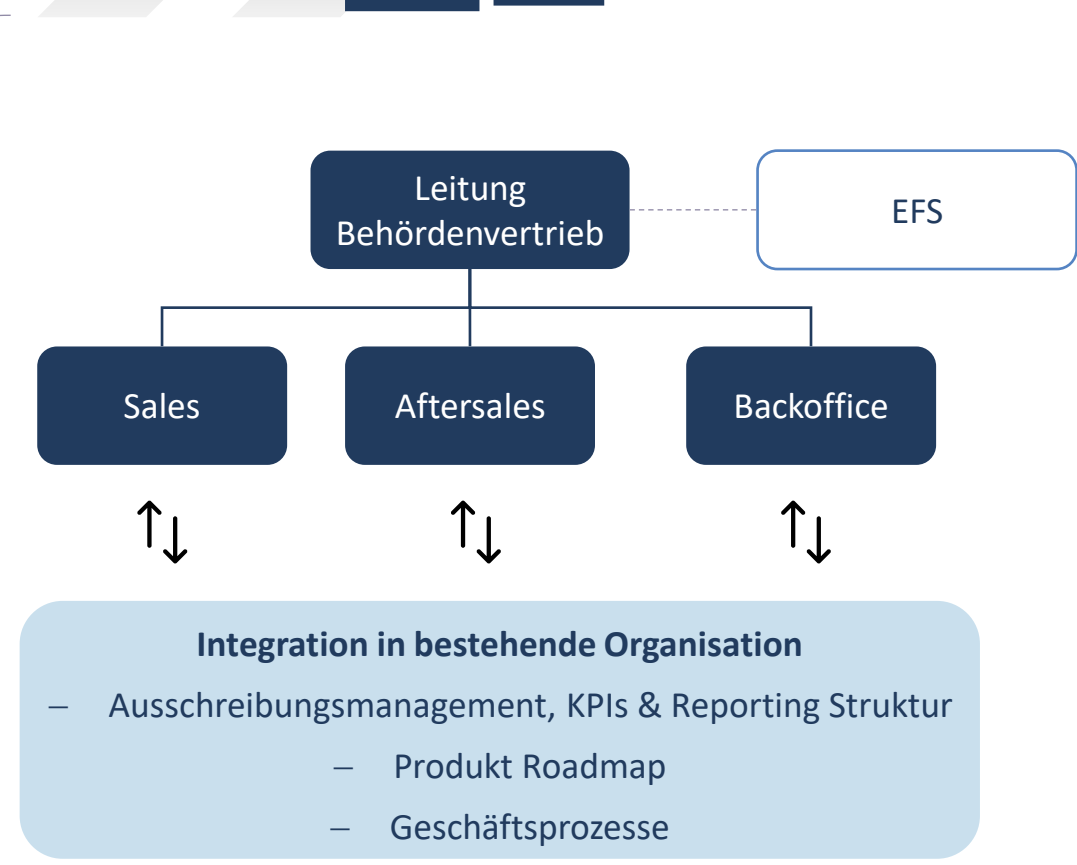


- Regelmäßiger **Austausch** mit **relevanten Akteuren** z.B. regelmäßige Messebesuche



Aufbau Behördenvertrieb

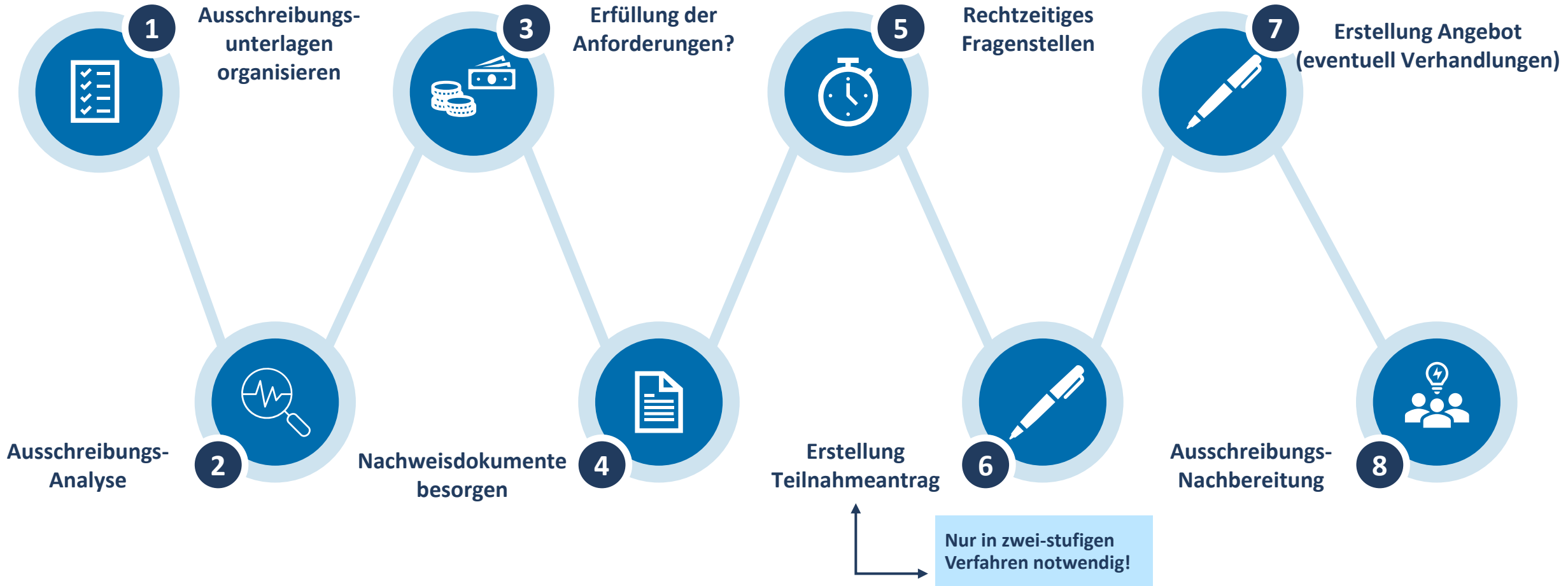
Was ist notwendig um erfolgreich an öffentlichen Ausschreibungen teilzunehmen?



EFS Expertise: Netzwerk zur Positionierung Ihrer Produkte für zukünftige Beschaffungen der öffentlichen Hand.

Schrittweise ans Ziel

Interner Ausschreibungsprozess für einen Bieter



Hard Facts List Ausschreibung

Ausschreibungs-Analyse

Kann Kunde mit Portfolio überhaupt teilnehmen?

AUFTRAGGEBERDATEN

Auftraggeber
Vergebende Stelle
Beschaffungsgegenstand
Auftragsart: DL/Lieferung
Kontakt-, und Ansprechpersonen
CPV Code
Link zu den Ausschreibungsunterlagen
Kontaktadresse für Ausschreibungsunterlagen

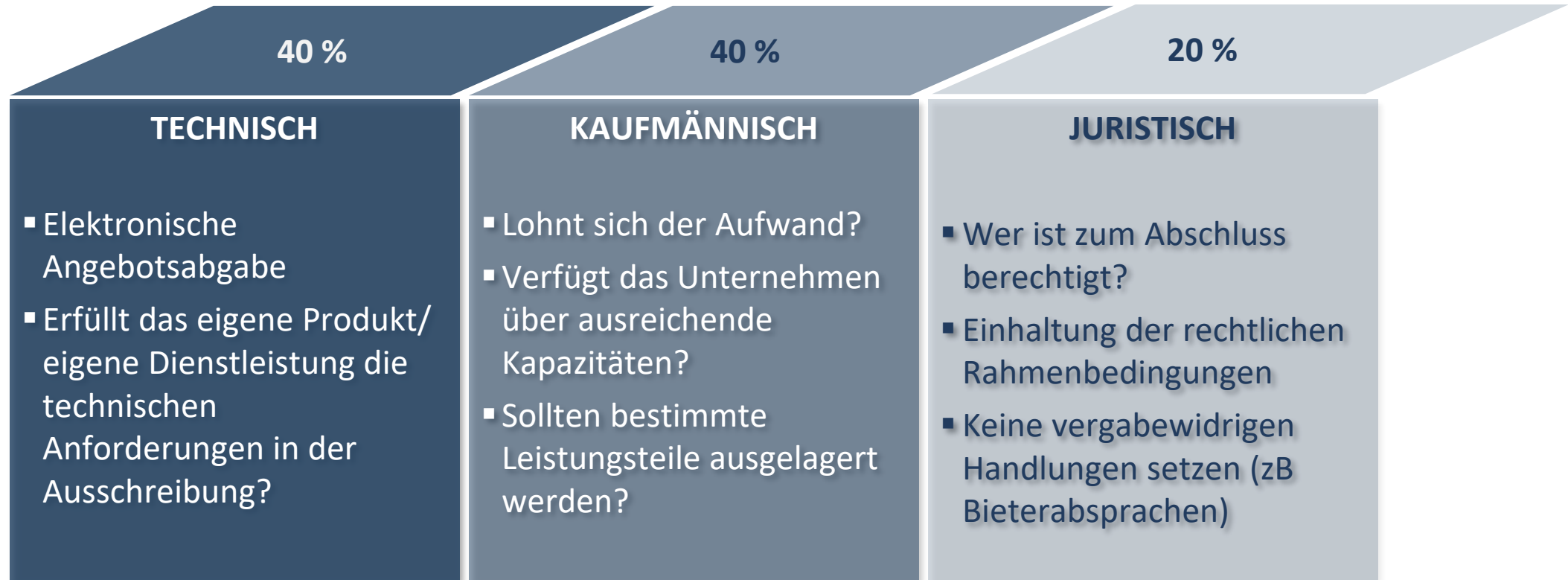
VERFAHRENSINFORMATIONEN

Angebotsform
Verfahrensart (Stufen): einstufig oder zweistufig?
Verfahrensart: offenes, nicht offenes, Verhandlungsverfahren,...
Veröffentlichungsdatum der Ausschreibung
Frist für Bieteranfragen (Datum)
Frist für Teilnahmeantrag (Datum) <i>nur im zweistufigen Verfahren</i>
Frist für Angebotslegung (Datum)
Gesamt-, od. Losvergabe
Zuschlagskriterien: <i>Best oder Billigstbieterprinzip?</i>
Gewichtung der Zuschlagskriterien

KNACKPUNKTE

Umsatzkriterien
Produktkategorie
geforderte Referenzen
Qualität/Service
Kapazitäten

Verschiedene Blickwinkel auf einen Auftrag



Nach der Ausschreibung ist vor der Ausschreibung

- Nach der Ausschreibung ist vor der Ausschreibung
- Entwicklung einer eigenen nachgelagerte Vergabe-Assessments
- Lernen aus eigenen Fehlern → neue Strategie zur Fehler-Vermeidung entwickeln
- Sicherstellung der stetigen Professionalisierung/Weiterentwicklung des Behördenvertriebs!
- Nach geeigneten Lösungen suchen
- Auch die besten machen Fehler
- Intensive Team-Gespräche nach der Ausschreibung führen
- „Was lief gut, wo gibt es Verbesserungspotential?“
- Inanspruchnahme von Beratungsleistungen, um gemeinsam eine Teilnahme-Strategie zu erarbeiten!



Go to

www.menti.com

Enter the code

6583 4729



Or use QR code

DANKE FÜR IHRE AUFMERKSAMKEIT



IHR EFS TEAM

Benjamin Braun
Michael Gretzl
Michael Merwald

