

## Klein- und Mittelunternehmer im Vergabeverfahren

## Die geschundenen Kreaturen

**KAMPF.** KMUs werden bei öffentlichen vergebenen Bauaufträgen mit großem Volumen meist aufgrund ihrer geringeren Umsatz- und Mitarbeiterzahlen benachteiligt.



Strenge Teilnahmebedingungen mit hohen unüberwindbaren Eignungsanforderungen bei der Vergabe von öffentlichen Großprojekten sind für kleine und mittelständische Unternehmen frustrierend.

Bau-, Dienstleistungs- oder Lieferaufträgen mit großem Volumen werden zumeist strenge technische, wirtschaftliche und finanzielle Anforderungen zugrunde gelegt. Gerade KMUs verfügen für gewöhnlich nicht über die geforderten Referenzprojekte, oder zumindest nicht mit dem geforderten Volumen oder der hohen Mitarbeiteranzahl. Die von den öffentlichen Auftraggebern verlangten, vom geschätzten Auftragswert des konkreten Projekts abhängigen Mindestumsatzzahlen stellen oft das größte Problem dar. Als Alternative bleibt nur die Bildung einer Bietergemeinschaft oder die Beteiligung als Subunternehmer. Dies mag jedoch nicht immer gewünscht sein.

#### LOSWEISE VERGABE ALS RETTUNGSANKER

Dass der öffentliche Auftraggeber derartige Voraussetzungen, wenn sie verhältnismäßig

und sachgerecht sind, vorsehen darf, steht leider außer Frage. Wie kann ein öffentlicher Auftraggeber KMUs ermöglichen, als Einzelbieter an größeren Beschaffungen teilzunehmen? Die erste Möglichkeit ist die losweise Vergabe. Bei einer losweisen Vergabe wird der Gesamtauftrag in mehrere Teile aufgesplittet. Der Auftraggeber kann dann mit mehreren Auftragnehmern Verträge schließen. Diese Aufteilung kann sowohl aus örtlicher wie auch aus technischer Sicht sinnvoll sein. Eine gesetzliche Verpflichtung zur losweisen Vergabe ist aber nicht vorgesehen.

Die Mitgliedstaaten der EU haben bis 2016 eine neue Vergaberichtlinie umzusetzen. Diese enthält erstmals eine ausdrückliche „Ermutigung“ zur losweisen Vergabe. Durch die Aufteilung größerer Aufträge wird den verfügbaren Kapazitäten und Spezialisierungen der KMUs besser entsprochen. Leider sieht die Richtlinie eine bloße Umsetzungsmöglichkeit

der EU-Mitgliedsstaaten vor. Ob eine Verpflichtung zur losweisen Vergabe eingeführt wird, hängt daher vom österreichischen Gesetzgeber ab.

#### CHANCE FÜR KMUS:

##### BESCHRÄNKTE VERFAHRENSARTEN

Neben der losweisen Vergabe kann der öffentliche Auftraggeber auch „beschränkte Verfahrensarten“ wählen, die KMUs oft zu Gute kommen. Unterschreitet der geschätzte Auftragswert bei Bauaufträgen den Schwellenwert € 5,186 Mio., kommt dem Auftraggeber bei der Ermittlung des Zuschlagsempfängers ein größerer Spielraum zu. Der Auftraggeber kann für die Wahl der Verfahrensart nicht den geschätzten Auftragswert des gesamten Bauvorhabens, sondern jenen des einzelnen „Gewerks“ heranziehen. Auch für großvolumige Projekte im Oberschwellenbereich sieht das Vergaberecht Erleichterungen im Rahmen der

Kleinlosregelung vor: Der Auftraggeber darf einzelne Lose eines Projektes im Oberschwellenbereich nach den vereinfachten Bestimmungen für den Unterschwellenbereich vergeben. Voraussetzung bei Bauaufträgen ist, dass der geschätzte Auftragswert eines Loses € 1 Mio. unterschreitet und alle Lose in Summe 20 Prozent des geschätzten Gesamtauftragswerts nicht übersteigen. Vergibt der Auftraggeber einzelne Lose im Wege beschränkter Verfahren, steigen die Chancen von KMUs, zumindest für diese Lose die Teilnahmebedingungen erfüllen zu können.

Beschränkte Verfahrensarten sind Vergabeverfahren ohne vorherige Bekanntmachung, die Direktvergabe und die Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung.

Bei einer **Direktvergabe**, die bis zu einem geschätzten Auftragswert von € 100.000 zulässig ist, kann sich der AG seinen Vertragspartner mehr oder weniger aussuchen. Darin liegt die Chance für KMUs, weil beispielsweise Gemeinden derartige Aufträge oft an lokale Unternehmer vergeben wollen. Ebenso interessant ist die **Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung**. Sie kann bei Bauaufträgen



#### Dr. Georg Karasek

Dr. Georg Karasek ist Gründungspartner bei KWR Karasek Wietrzyk Rechtsanwälte GmbH. Er ist auf Baurecht, Vergaberecht, Immobilien- und Architektenrecht, sowie auf die Vertretung vor Gerichten und Schiedsgerichten spezialisiert. Er berät zahlreiche namhafte Bau- und Immobilienprojekte und ist neben seiner anwaltlichen Tätigkeit auch Lehrbeauftragter der Universität Wien und Mitglied der Gesellschaft für Baurecht. Neben zahlreicher laufender Vortragstätigkeit zu bau- und vergaberechtlichen Themen sowie zum Architektenrecht ist Dr. Georg Karasek auch Senatsmitglied im Bundeskommunikationssenat (seit 2001), Schiedsrichter bei der Wirtschaftskammer Österreich und dem Bauschiedsgericht des österreichischen Normungsinstituts sowie Autor zahlreicher Fachbücher und Artikel über Vertrags- und Baurecht.

bis zu einem geschätzten Auftragswert von € 500.000 gewählt werden. Dieses Verfahren ist zwar – im Gegensatz zur „klassischen“ Direktvergabe – nicht formfrei, weil eine Bekanntmachung in Publikationsmedien zu schalten ist. Ähnliches gilt für das **Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung**, das bis zu einem geschätzten Auftragswert von

€ 100.000, und für das **nicht offene Verfahren ohne vorherige Bekanntmachung**, das für Bauaufträge bis zu einem geschätzten Auftragswert von € 1 Mio. möglich ist. Der Auftraggeber muss bei diesen Verfahrensarten keine Bekanntmachung veröffentlichen, sondern kann gleich mehrere Unternehmen zur Angebotsabgabe auffordern.

hagebau  
**SCHILOWSKY**  
seit 1926 **Baustoffe & Baufachmarkt**

[www.schilowsky.at](http://www.schilowsky.at)  
facebook.com/schilowsky

Neunkirchen Sandgasse 4  
Wien 22 Hirschstettner Str. 63