

Diplomarbeit

## **DIE ABWICKLUNG DES GENERALPLANERVERFAHRENS IM RAHMEN DES BUNDESVERGABEGESETZES**

ausgeführt zum Zwecke der Erlangung des akademischen Grades eines  
Diplom-Ingenieurs unter der Leitung von

Ass. Prof. Dr. Markus Haslinger  
E280/1 - Fachbereich Rechtswissenschaften an der TU Wien

eingereicht an der Technischen Universität Wien  
E 600 - Fakultät für Architektur und Raumplanung

von

Markus Galuska  
9926570  
Gusshausstraße 26/13, 1040 Wien

Wien, am 23. März 2007

Markus Galuska



# **DIE ABWICKLUNG DES GENERALPLANERVERFAHRENS IM RAHMEN DES BUNDESVERGABEGESETZES**

- 1** Einleitung
- 2** Grundzüge des Rechts der öffentlichen Auftragsvergabe
- 3** Grundstrukturen der Generalplanung
- 4** Der Wettbewerb im Generalplanerverfahren
- 5** Das Verhandlungsverfahren gemäß BVergG 2006
- 6** Verfahrenstypen im Oberschwellenbereich
- 7** Verfahrenstypen im Unterschwellenbereich
- 8** Verfahrenskostenbeispiel Generalplanerverfahren
- 9** Investitionskosten und Folgekosten im Hochbau
- 10** Schlussbemerkung

|          |  |    |
|----------|--|----|
| <b>1</b> | <b>Einleitung</b>  | 8  |
| 1.1      | Ausgangsüberlegungen   | 9  |
| 1.2      | Struktur der Arbeit  | 10 |
| 1.3      | Zu den Quellen   | 11 |
| <b>2</b> | <b>Grundzüge des Rechts der öffentlichen Auftragsvergabe</b>                 | 14 |
| 2.1      | Grundzüge des Vergaberechts: Das EU - Recht                                  | 16 |
| 2.1.1    | Das Primärrecht der EU   | 16 |
| 2.1.2    | Das Sekundärrecht der EU   | 18 |
| 2.2      | Die Entwicklung des österreichischen Vergaberechts - Das Bundesvergabegesetz | 20 |
| 2.2.1    | Das Bundesvergabegesetz 2002 im Überblick                                    | 20 |
| 2.2.2    | Das Bundesvergabegesetz 2006 im Überblick                                    | 20 |
| 2.3      | Wer ist zur Anwendung des BVergG 2006 verpflichtet?                          |    |
|          | „Der persönliche Geltungsbereich.“   | 21 |
| 2.3.1    | Der „klassische“ öffentliche Auftraggeber                                    | 22 |
| 2.3.2    | Der Sektorenauftraggeber   | 23 |
| 2.4      | Welche Auftragsvergaben sind vom BVergG 2006 erfasst?                        |    |
|          | „Der sachliche Geltungsbereich.“   | 24 |
| 2.5      | Geistige Dienstleistungen  | 25 |
| <b>3</b> | <b>Grundstrukturen der Generalplanung</b>                                    | 28 |
| 3.1      | Das Generalplanerverfahren   | 32 |
| 3.1.1    | Einflussfaktoren für die Wahl des Verfahrens                                 | 34 |
| <b>4</b> | <b>Der Wettbewerb im Generalplanerverfahren</b>                              | 38 |
| 4.1      | Möglicher Prozessablauf bei der Durchführung von Wettbewerben                | 46 |
| 4.1.1    | Die Auftraggeberrelevanz   | 47 |
| 4.1.2    | Die Projektorganisationsform   | 48 |
| 4.1.3    | Die Bewertung der Kreativaspekte   | 49 |
| 4.1.4    | Der Terminrahmen   | 50 |
| 4.1.4.1  | „Gesondert anfechtbare Entscheidungen“ - Der Rechtsschutz                    | 51 |
| 4.1.5    | Der Kostenrahmen   | 53 |
| 4.1.6    | Abwägen der Beurteilungs- und Zuschlagskriterien                             | 55 |
| 4.1.7    | Die Honorarbewertung   | 56 |
| 4.1.8    | Strategische Aspekte   | 57 |
| 4.1.9    | Publikation und Öffentlichkeitsarbeit  | 57 |
| <b>5</b> | <b>Das Verhandlungsverfahren gemäß BVergG 2006</b>                           | 58 |
| 5.1      | Die Wahl des Verhandlungsverfahrens bei geistigen Dienstleistungen           | 60 |
| 5.2      | Ablauf des Verhandlungsverfahrens gemäß BVergG 2006                          | 62 |
| 5.3      | Der Zuschlag gemäß BVergG 2006   | 64 |

|           |  |     |
|-----------|--|-----|
| <b>6</b>  | <b>Verfahrenstypen im Oberschwellenbereich</b>   | 66  |
| 6.1       | Das mehrstufige, kombinierte Vergabeverfahren  | 66  |
| 6.1.1     | Die Bekanntmachungsvorschriften  | 66  |
| 6.1.2     | Die Eignungskriterien  | 67  |
| 6.1.3     | Das Preisgericht   | 70  |
| 6.1.4     | Die Beurteilungskriterien  | 71  |
| 6.1.5     | Die Auswahlkriterien   | 74  |
| 6.2       | Das Verhandlungsverfahren als Vergabeverfahren   | 80  |
| 6.2.1     | Die Zuschlagskriterien   | 82  |
| 6.3       | Das „reine“ Verhandlungsverfahren versus „kombiniertes“ Vergabeverfahren                                     | 84  |
| <b>7</b>  | <b>Verfahrenstypen im Unterschwellenbereich</b>  | 86  |
| 7.1       | Der geladene Wettbewerb  | 86  |
| <b>8</b>  | <b>Verfahrenskostenbeispiel Generalplanerverfahren</b>   | 88  |
| 8.1       | Verfahrenskosten für den Auslober im Generalplanerverfahren  | 91  |
| 8.1.1     | Das Wettbewerbsmanagement  | 92  |
| 8.1.2     | Entgelte für die Preisrichter bzw. das Beurteilungsgremium   | 94  |
| 8.2       | Verfahrenskosten für den Teilnehmer im Generalplanerverfahren  | 94  |
| 8.2.1     | Strategie/Konzept  | 96  |
| 8.2.2     | Ergebnis   | 98  |
| 8.2.3     | Kosten im Überblick  | 98  |
| 8.2.4     | Zusammenfassung der Kostenstellen  | 106 |
| 8.3       | Die Preissummenfaktorkurve gemäß WOA - Berechnungsbeispiel   | 108 |
| 8.3.1     | Alternative Berechnungsgrundlage der Preisgelder bei Generalplanerverfahren                                  | 110 |
| <b>9</b>  | <b>Investitionskosten und Folgekosten im Hochbau</b>   | 112 |
| 9.1       | Analyse - Verhältnis der Gesamtkosten gemäß ÖNORM B1801-1 zur Projektvorbereitung (PPH 1/LPH 0 – HO-PS/HOAI) | 112 |
| <b>10</b> | <b>Schlussbemerkung</b>  | 116 |
|           | Verzeichnis der wichtigsten Abkürzungen  | 118 |
|           | Verzeichnis der wichtigsten Begriffe   | 119 |
|           | Abbildungsverzeichnis  | 126 |
|           | Literaturverzeichnis   | 128 |



**„Krise ist ein  
produktiver Zustand.  
Man muss ihm nur  
den Beigeschmack  
der Katastrophe nehmen.“**

Max Frisch (Schriftsteller und Architekt)

# 1 Einleitung

**Architekten und Planer sehen sich zukünftig mit Herausforderungen und Veränderungen ihres Berufsstandes konfrontiert. Ökonomische Rahmenbedingungen und der spezifische Rechtsrahmen sind Faktoren, die Definitionsüberlegungen in der Branche unabdingbar machen.**

Der allgemeine Nachfragerückgang ist nicht zuletzt auf das geringe Wirtschaftswachstum in der Baubranche zurückzuführen, der Wettbewerbsdruck steigt unaufhörlich. Dazu kommen eine zukünftig verschärfte Architektenhaftung, die durch die aktuelle Gesetzgebung und Rechtsprechung umrissen wird, sowie Deregulierungsbemühungen der Freien Berufe auf EU-Ebene. Die ökonomischen Herausforderungen erscheinen für den Architekten wesentlich bedeutender als die rechtlichen und treffen den Planer in den Grundfesten. Es bedarf einer Neuausrichtung des Berufsstandes, der Notwendigkeit, sich zu spezialisieren, um dem steigenden Wettbewerbsdruck, nicht nur aus den eigenen Reihen, aus dem Weg zu gehen. Die Furcht vor Totalunternehmern steigt und somit die Angst vor dem Verlust der Autorität des freien Architekten. Die Akquirierung von Aufträgen wird zur zentralen Frage, mit der sich jeder Anbieter von Planungsleistungen auseinandersetzen muss.<sup>1)</sup>

Die allgemein schlechte Auftragslage der Architekten und die Anpassung an das EU-Recht lassen die Teilnehmerzahlen bei Wettbewerben auf dem Gebiet der Raumplanung, der Stadtplanung, der Architektur und des Bau- bzw. Ingenieurwesens stetig steigen.

Für den Großteil der planenden Büros sind Wettbewerbe die einzige Möglichkeit, Aufträge zu akquirieren. Ein klare Tendenz ist ablesbar: „Es muss gewonnen werden“, da man bei einer Nichtbeauftragung oft nicht mehr weiß, wie man die nächste Zeit wirtschaftlich überstehen soll. Das hat wiederum zur Folge, dass es auch große personelle Fluktuation bzw. Stellenabbau in den Büros gibt. Das projektbezogene Arbeiten auf Werkvertragsbasis ist das mittlerweile gängige Modell der Beschäftigungspolitik in der Architektur- und Planungsbranche. Die Personalkosten können geringer gehalten werden. Es fallen keine Lohnnebenkosten wie bei einem Angestelltenverhältnis an. „Stehzeiten“ können vermieden werden und arbeitsrechtliche Bestimmungen kommen auf Grund der selbstständigen Tätigkeit kaum zum Tragen.

Während meiner Studienzeit war ich in verschiedenen Architekturbüros tätig und habe dort hauptsächlich Wettbewerbseinreichungen erarbeitet. In diesem Zusammenhang ist mir auch die Problematik der Architekturbüros bezüglich der Akquirierung von Aufträgen und des damit verbundenen Risikos klar geworden. Die unerhört hohen finanziellen und zeitlichen Aufwendungen bei der Erarbeitung der Unterlagen für solch ein Vergabeverfahren lassen die Büros in den Abgrund blicken.

Die Berufsgruppe der Architekten und Planer ist aber noch mit anderen Problemen konfrontiert. Der Verlust von rechtlichen und ökonomischen Kompetenzen dieser Berufsgruppe findet schon in der Akquirierungsphase statt. Durch rigide Vorgaben des Auslobers wird der

<sup>1)</sup> Institut für Mittelstandsökonomie an der Universität Trier e.V (Hrsg.): *Wettbewerbsituation im Wandel - Architekten und Planer vor Großen Herausforderungen*. S. 5

Spielraum des Architekten weiter eingeschränkt. Unmut, Unsicherheit und Unverständnis sind in der Branche allgegenwärtig. Der Architekt hat sich zu einem Planungsdienstleister gewandelt, der dem Anspruch gerecht werden muss eine unkomplizierte, rasche und kostengünstige Lösung jederzeit parat zu haben. Rechtliche und wirtschaftliche Kompetenzen, die bis in die letzten Jahrzehnte vom Architekten mit Erfolg getragen wurden, sind verloren gegangen (Abb.01).

Neue Berufsfelder sind entstanden, die sich dieser Kompetenzen angenommen haben. Von der Projektfinanzierung über die Projektentwicklung bis hin zum Projektmanagement, ist es dem Architekten nicht gelungen, Fuß zu fassen.

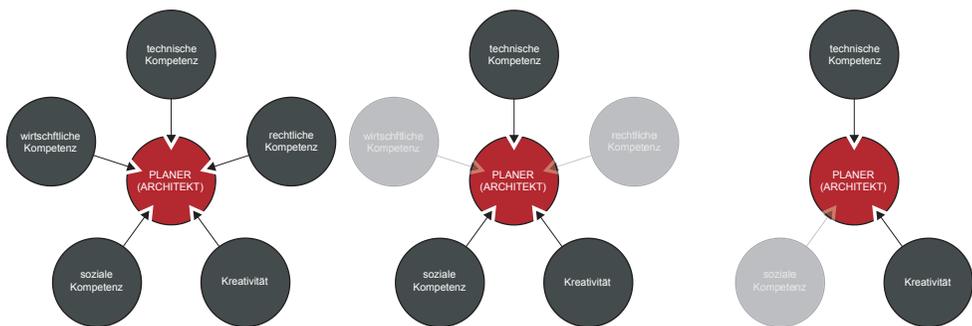


Abb.01: Der Planer (Architekt): einst – jetzt – zukünftig (von links nach rechts).

## 1.1 AUSGANGSÜBERLEGUNGEN

Das Generalplanerverfahren wird als zukunftsorientierte Antwort auf die strukturellen Veränderungen in der heimischen und in der europäischen Bauwirtschaft im Zuge ihrer Globalisierung gesehen. Dieses Angebot bewahrt den moralischen Anspruch der freien Berufe nach strikter Trennung von Planung und Ausführung.<sup>2)</sup>

Planungsleistungen sind immaterielle Leistungen und somit zu einem großen Teil Vertretungsleistungen.<sup>3)</sup> Für einen Dritten, den Auftraggeber, werden diese Interessen vertreten und wahrgenommen. Jede Planung erfolgt auf Grund unterschiedlichster Umstände, die sich z.B. durch örtliche Gegebenheiten oder Anforderungen an das Objekt selbst ergeben können. Man kann feststellen, dass Planungsleistungen bzw. immaterielle Leistungen nicht übertragbar oder auch normierbar sind (siehe Kapitel 2.5. „Geistige Dienstleistungen“). Im Unterschied zur

2) Kemper, J.: *Architekten und Ingenieure als Generalplaner*. S. 7

3) Trennung Planung/ Ausführung; Lechner, H.: Vortrag: *Generalplaner*. S. 8

Serienfertigung der Industrie, wo durch die Produktentwicklung so lange optimiert wird, bis alle Parameter stimmen, ist jedes Bauvorhaben für sich ein Unikat.<sup>4)</sup> Unter verschiedenen Rahmenbedingungen entsteht ein Prototyp<sup>5)</sup>, der nur ein einziges Mal errichtet wird. Die Ausführung ist im Vergleich zu den Planungsleistungen weitgehend normiert. Technische Richtlinien, Gesetze, Verordnungen, technische Normen bilden das Grundgerüst, das als Resultat aus Tradition, Erfahrung und technologischem Fortschritt entwickelt wurde.<sup>6)</sup>

Die vorliegende Arbeit beschäftigt sich mit dem Generalplanerverfahren, einer speziellen Verfahrensart für die Vergabe von Planungsleistungen. Sie zeigt auf, welche strategischen Überlegungen und gesellschaftlichen Interessen dieses Verfahren beinhaltet. Die Vorgabe von Rahmenbedingungen bei der Vergabe von Leistungen durch das Bundesvergabegesetz 2006, im speziellen das Verhandlungsverfahren in Verbindung mit diversen Normen und Honorarleitlinien, bewirken komplexe Verfahrensabläufe vor allem im Bereich der Vergabe von Generalplanerleistungen. Es entstehen Schnittstellen im Ablauf dieser Vergabeart, die nur noch bei genauer Betrachtung der einzelnen Regelwerke nachvollziehbar sind. Es soll etwas Licht in die Wirren der Auftragsvergabe für die klassischen Architekten- und Planerleistungen gebracht werden. Die Funktionsweisen, die rechtlichen Zusammenhänge und ökonomische Aspekte werden ebenso beleuchtet wie die entstehenden Kosten des Verfahrens für den Auftraggeber und auch für die Teilnehmer.

## 1.2 STRUKTUR DER ARBEIT

Die Diplomarbeit bietet einen Einblick in das Vergaberecht und beleuchtet die Vergabe von Bauplanungsleistungen im Bereich des öffentlicher Auftraggebers. Sie soll dem Planer als Anbieter dieser Leistungen einen Blick hinter die Kulissen des Vergabeablaufes gewähren, um ein besseres Verständnis für diese Thematik zu entwickeln.

Die Arbeit umfasst drei wesentliche Kernpunkte, die von der Entwicklung des Vergaberechts über die praktische Anwendung im Vergabeverfahren selbst bis hin zur rechtlichen und ökonomischen Aufschlüsselung des Vergabeverfahrens, reichen.

4) „Unikat bezeichnet (lat. unus, einer, ein einziger) die Einzigartigkeit eines Objektes, beispielsweise eines Schriftstücks oder einer Fotografie. Im Kunsthandwerk und in der Kunst allgemein sind fast alle von Menschen erstellten Anfertigungen einzigartig. Eine Einzigartigkeit entsteht oft schon alleine durch kleine Beeinflussungen in der Technik, die der Mensch nicht im selben Maß gleichförmig ausführen kann wie beispielsweise eine Maschine. Der Begriff Unikat betont die Besonderheit und den gesteigerten Wert des Einzelnen gegenüber einer Massenware, der durch Kunstfertigkeit oder Zufall entsteht.“ Quelle: [www.wikipedia.at](http://www.wikipedia.at)

5) „In der Technik stellt ein Prototyp (v. griech.: πρῶτος protos = der erste) ein für die jeweiligen Zwecke funktionsfähiges, oft aber auch vereinfachtes Versuchsmodell eines geplanten Produktes oder Bauteils dar. Es kann dabei nur rein äußerlich oder auch technisch dem Endprodukt entsprechen. Ein Prototyp dient oft als Vorbereitung einer Serienproduktion, kann aber auch als Einzelstück geplant sein, das nur ein bestimmtes Konzept illustrieren soll.“ Quelle: [www.wikipedia.at](http://www.wikipedia.at)

6) Problemanalyse Planung/Ausführung. Lechner, H.: Vortrag: *Generalplaner. S. 9 ff.*

Der erste Teil der Ausarbeitung (Kapitel 2) befasst sich mit den Grundfragen der öffentlichen Auftragsvergabe im Allgemeinen. Primärrechtliche und sekundärrechtliche Vorgaben der dem Staat übergeordneten Europäischen Union werden genauso beschrieben wie die Einbindung dieser rechtlichen Vorgaben in das nationale Recht. Die Entwicklung des innerstaatlichen Vergaberechts und dessen Anwendungsfelder bilden den Abschluss des ersten Teils der Arbeit.

Der zweite Teil (Kapitel 3-7) nimmt Bezug auf die praktische Anwendung des Vergaberechts im Vergabeverfahren von Generalplanerleistungen. Es werden unterschiedliche Methoden diesbezüglich aufgezeigt, deren Grundüberlegungen und die entstehenden Vor- und Nachteile der einzelnen Vergabetypen. Man erhält Einblick in die Vorgehensweise bei der strategischen Entwicklung eines Vergabeverfahrens.

Bei der Vergabe von Generalplanerleistungen kommt nicht nur das Vergaberecht zum Tragen, sondern auch andere rechtliche Grundlagen und Vorgaben, wie z.B. eine Wettbewerbsordnung, vertragsrechtliche Aspekte durch die Einbindung eines Generalplanervertrages während des Vergabeverfahrens oder die Vielzahl an Honorarordnungen. Kosten- und Terminvorgaben erweitern dieses Verfahren zu einer komplexen Rechtsmaterie. Schnittstellen entstehen während des Verfahrens, die in diesem Abschnitt der Arbeit beleuchtet werden.

Der dritte Teil der Arbeit (Kapitel 8-9) erläutert den „Kostenfaktor Generalplanerverfahren“. Anhand eines konkreten Beispiels werden die anfallenden Kosten eines Generalplanerverfahrens, von der Entwicklung über die Durchführung, mit der Erstellung der Beiträge der einzelnen Teilnehmer, ermittelt. Überlegungen zur Berechnung von Preisgeldern und Aufwandsentschädigungen werden ebenso getroffen wie Kostenrelationen in Bezug auf die Bau- bzw. Errichtungskosten und die entstehenden volkswirtschaftlichen Auswirkungen von Vergabeverfahren im Bereich Bauplanungsleistungen beschrieben.

### 1.3 ZU DEN QUELLEN

Das Generalplanerverfahren beinhaltet unterschiedlichste Themenschwerpunkte, die wie bereits im Vorfeld erwähnt, miteinander verknüpft werden müssen. Dies sind nicht ausschließlich Rechtsmaterien, wie das Vergaberecht an sich oder das Zivilrecht, sondern auch unterschiedliche Vorgaben für den Verfahrensablauf die durch technische Normen vorgegeben sind. Ein weiterer Schwerpunkt nimmt Bezug auf die Koordination der Beteiligten im Generalplanerverfahren, deren Tätigkeitsbereiche mittels Leistungsbildern definiert ist. Honorarordnungen sind hierbei die Basis für die Leistungsbilder der Planungsleistungen.

Das österreichische Vergaberecht bildet mit dem Bundesvergabegesetz die rechtliche Grundlage für die Auftragsvergabe von öffentlichen Auftraggebern. Es gibt u.a. vor, in welcher Form ein Vergabeverfahren durchzuführen ist. Mit der Aufnahme der ÖNORM A 2050<sup>7)</sup> in das BVergG hat auch die Wettbewerbsterminologie ihren Niederschlag im Vergaberecht gefunden.<sup>8)</sup>

7) Verfahrensnorm für die Vergabe von Aufträgen über Leistungen; aktuelle Ausgabe: 2006 06 01

8) Breitenfeld, M.; Edlinger, A.; Pock, R.: *Bundesvergabegesetz*, 2002. S. 3

Es wird festgesetzt, dass bei der Durchführung von Wettbewerben eine Wettbewerbsordnung zugrunde zu legen ist, die zumindest folgenden Regelungsinhalt aufzuweisen hat:

- Vorgehensweise des Preisgerichtes
- Preisgelder und Vergütung
- Rückstellung der Unterlagen
- Auswahlkriterien
- Ausschließungsgründe
- Termine

Da auf Grund der wenigen Vorgaben dieser ÖNORM A 2050 die Sicherstellung eines geordneten Ablaufes nicht gewährleistet werden konnte, ist hierfür von der Bundeskammer der Architekten und Ingenieurkonsulenten die WOA<sup>9)</sup> entwickelt worden. Die Anwendung dieser WOA ist für Auslober allerdings nicht verpflichtend.

Der ins Generalplanerverfahren integrierte Generalplanervertrag ist als Werkvertrag zu sehen. Innerhalb dieses Werkvertrages werden die an der Planung Beteiligten vertragsrechtlich gebunden. Der Auftragnehmer verpflichtet sich dem Auftraggeber gegenüber zur Herstellung eines bestimmten Werkerfolges. Der Werkvertrag selbst ist im Allgemeinen Bürgerlichen Gesetzbuch determiniert (ABGB §§ 1165 ff.).<sup>10)</sup>

Die inhomogene und komplizierte Honorarlandschaft lassen den Generalplanervertrag als komplexes Regelwerk erscheinen. Die Abgleichung der Leistungsbilder der einzelnen Planer auf die jeweilige Aufgabenstellung beinhaltet ein überaus großes Risikopotential im Bereich der Terminplanung und der Kostensteuerung, das durch nicht definierte Schnittstellen der Leistungsbilder entstehen kann. Als Beispiele sind folgende Honorarordnungen im Bereich der Auftraggebersphäre anzuführen:<sup>11)</sup>

|       |   |
|-------|---|
| HO-PS | Honorarordnung für Projektsteuerung   |
| HO-BK | Honorarordnung für begleitende Kontrolle  |
| HO-PF | Honorarordnung Prüflingenieur gemäß Wiener Bauordnung   |
| HO-VV | Honorarordnung zur Verfahrensbetreuung bei der Vergabe geistig-schöpferischer Dienstleistungen im Zuge von Wettbewerben und Verhandlungsverfahren |

Im Bereich der Planersphäre können folgende Honorarordnungen zum Tragen kommen:

|        |  |
|--------|--|
| HOA    | Honorarleitlinie für Architekten                   |
| GOB    | Gebührenordnung für Bauwesen                       |
| GOB-S  | Gebührenordnung für Tragwerksplanung               |
| GOI-T  | Gebührenordnung für Industrielle Technik           |
| HL-BPH | Honorarleitlinie Bauphysik                         |
| HOVG   | Honorarordnung für Vermessung und Geoinformationen |

9) Wettbewerbsordnung Architektur; Herausgeber: Bundeskammer der Architekten und Ingenieurkonsulenten; aktuelle Ausgabe: 2000 10 16; download unter [www.arching.at](http://www.arching.at)

10) Lechner, H.: Vortrag: *Generalplaner*. S. 115 ff.

11) Koll, D.: Vortrag: *Wettbewerb, Planervergabe, Generalplaner*. S. 171 u. S. 172

|         |   |
|---------|---|
| HOLF    | Honorarordnung für Land- und Forstwirtschaft                        |
| HOB-TP  | Honorarordnung für die Bestandsprüfung von Tunnel und Überdeckungen |
| HOB-T   | Honorarordnung Bauwesen - Tunnelbau                                 |
| HO-LAP  | Honorarordnung für Landschaftsplanung und Landschaftspflege         |
| HOB-BBÜ | Honorarordnung für Bestandsprüfung von Brücken                      |

Im Zuge dessen wurde schon 1994 eine Honorarleitlinie für Generalplanerleistungen (kurz HL-GP) von der Bundeskammer der Architekten und Ingenieurskonsulenten entwickelt, die aber laut Architektenkammer letztlich nicht zur Anwendung gekommen ist. Es fehlen ein Leistungsbild für die übergeordnete Koordinierung, also den Generalplaner, vereinfachte Honorarermittlungsmethoden und notwendige Ergänzungen der bestehenden Leistungsbilder. Weitere Vertragsbestimmungen ergeben sich durch technische Normwerke (Verdingungsnormen), die im Zuge des Generalplanerverfahrens zur Anwendung kommen können.

|              |   |
|--------------|---|
| ÖNORM A 2050 | Vergabe von Aufträgen über Leistungen - Ausschreibung, Angebot und Zuschlag - Verfahrensnorm  |
| ÖNORM A 2051 | Vergabe von Aufträgen über Leistungen im Bereich der Wasser-, Energie- und Verkehrsversorgung<br>Ausschreibung, Angebot und Zuschlag - Verfahrensnorm |
| ÖNORM A 2060 | Allgemeine Vertragsbestimmungen für Leistungen - Werkvertragsnorm   |
| ÖNORM B 2110 | Allgemeine Vertragsbestimmungen für Bauleistungen - Werkvertragsnorm  |
| ÖNORM B 2117 | Allgemeine Vertragsbestimmungen für Bauleistungen an Straßen sowie den damit im Zusammenhang stehenden Landschaftsbau - Werkvertragsnorm              |

|                |   |
|----------------|---|
| ÖNORM B 22xx   | Bauleistungen   |
| ÖNORM B 22xx   | Handwerksarbeiten   |
| ÖNORM B 22xx   | Leistungen der Haustechnik  |
| ÖNORM B 2111   | Umrechnung veränderlicher Preise von Bauleistungen - Werkvertragsnorm   |
| ÖNORM B 2112   | Regieleistungen im Bauwesen   |
| ÖNORM B 2113   | Beistellung von Baugeräten  |
| ÖNORM B 2114   | Vertragsbestimmungen bei automationsunterstützter Abrechnung von Bauleistungen -<br>Werkvertragsnorm                              |
| ÖNORM B 2061   | Preisermittlung für Bauleistungen - Verfahrensnorm  |
| ÖNORM B 2062   | Aufbau von standardisierten Leistungsbeschreibungen unter Berücksichtigung<br>automationsunterstützter Verfahren - Verfahrensnorm |
| ÖNORM B 2063   | Ausschreibung, Angebot und Zuschlag unter Berücksichtigung automationsunterstützter<br>Verfahren - Verfahrensnorm                 |
| ÖNORM B 1801   | Ermittlung von Flächen und Rauminhalten von Bauwerken   |
| ÖNORM B 1801-1 | Kosten im Hoch- und Tiefbau   |
| ÖNORM B 1801-2 | Kosten im Hoch- und Tiefbau - Objektdaten - Objektnutzung   |
| Etc.           |   |

Zur Zeit wird bereits an einer neuen Honorarleitlinie für Generalplanerleistungen gearbeitet.

# 2 Grundzüge des Rechts der öffentlichen Auftragsvergabe

Der Staat in seinen verschiedenen Ausformungen benötigt zur Erfüllung seiner Aufgaben Sachgüter und Dienstleistungen. Es besteht also eine Nachfrage am Markt, die von der täglichen Verwaltungsführung (Bedarfsdeckungsverwaltung) bis hin zu Daseinsvorsorgeaufgaben reichen kann (Bauwirtschaft, Gesundheitsgütern, Hochtechnologie,...). Diese Bedürfnisse des Staates können teils durch „Eigenleistungen“, diejenigen von Regiebetrieben, zumeist auf kommunaler Ebene, gedeckt werden. Als Beispiel ist im Bereich der Müllabfuhr die MA 48 als Regiebetrieb der Gemeinde Wien anzuführen. Zusehends werden solche Aufgaben unter dem Einfluss des Gemeinschaftsrechts und auf Grund von Wirtschaftsüberlegungen an privatwirtschaftliche Unternehmen vergeben, da öffentliche Unternehmen in den letzten Jahren oft weitgehende Veränderungen der Rahmenbedingungen ihrer Tätigkeit erfahren haben, die ihre Sonderstellung deutlich begrenzt und ihre Tätigkeit in vielfacher Hinsicht insbesondere auch unter Transparenzgesichtspunkten reglementiert haben.<sup>12)</sup>

Die öffentliche Auftragsvergabe ist das wichtigste Instrument der Beschaffungstätigkeit des Staates, d.h., dass die benötigten Güter und Leistungen „vom Markt“ unter privatrechtlichen Aspekten bezogen werden. Für die Erbringung einer Leistung erhält das beauftragte Unternehmen eine Gegenleistung, in der Regel in Form eines Entgelts (Privatwirtschaftsverwaltung).<sup>13)</sup>

Da sich der Staat in vielerlei Hinsicht von sonstigen Marktteilnehmern unterscheidet, er ist im Vergleich übermächtig, bedarf es rechtlicher Vorgaben, um den Bietern in einem Vergabeverfahren durchsetzbare Rechte einzuräumen. Diese rechtlichen Regelungen lassen sich mit den Schlagworten Effizienz und Rechtsschutz erklären.<sup>14)</sup>

Der Staat ist mit seiner Tätigkeit nicht den Kräften des freien Marktes ausgesetzt und kann auch bei unwirtschaftlichem Handeln nicht vom Markt sanktioniert werden. Es stehen durch Steuergelder und sonstige Abgaben fortwährende Einnahmequellen zur Verfügung. Er ist also nicht dazu angehalten, Gewinne zu erzielen und unterliegt mit seiner Tätigkeit auch keinem Insolvenzrisiko.

Öffentliche Aufträge betreffen vielfach sensible Bereiche der Aufgabenerfüllung, man denke dabei an Beauftragungen im Bereich der Wasserversorgung, Müllentsorgung oder Sozialleistungen wie z.B. Schulungen für Langzeitarbeitslose. Hinter derartigen „Auftragsvergaben“ stehen komplexe wirtschafts-, sozial- und strukturpolitische Entscheidungen. Diese Aspekte können staatliche Entscheidungsträger oftmals unter gehörigen Rechtfertigungsdruck bringen. Als Beispiel kann man hier den Bürgermeister einer Gemeinde heranziehen, der unter dem Gesichtspunkt eines kostenoptimalen Beschaffungswesens Aufträge der Gemeinde an geografisch weit entfernte Unternehmen vergibt. Und schließlich ist darauf hinzuweisen, dass auf Grund der großen finanzielle Bedeutung des Auftragswesens, deren Verwendung und Verteilung dieser Mittel, ein beträchtliches Risiko für Korruption besteht.

Es liegt also nahe, Leistungsvergaben der öffentlichen Hand einem organisierten, vor allem völlig neutralen Parallelwettbewerb zu unterwerfen. Ein rechtlich geregeltes Vergabeverfahren soll damit gleichzeitig jenes Korrektiv für öffentliche Auftraggeber darstellen, das für private Auftraggeber der Markt bildet. An der historischen Entwicklung des österreichischen

12) Der Staat als Nachfrager am Markt. Holoubek, M.; Fuchs, C.; Weinhandl, M.: *Vergaberecht*. S. 1

13) Privatwirtschaftsverwaltung. Holoubek, M.; Fuchs, C.; Weinhandl, M.: *Vergaberecht*. S. 2

14) Effizienzargumente u. Rechtsschutzargumente. Holoubek, M.; Fuchs, C.; Weinhandl, M.: *Vergaberecht*. S. 3 ff.

15) Was sind „öffentliche Aufträge“? Holoubek, M.; Fuchs, C.; Weinhandl, M.: *Vergaberecht*. S. 9 f.

Vergabeverfahrens ist abzulesen, dass die sogenannten Lokalpräferenz,<sup>15)</sup> (Bevorzugung ortsansässiger Bieter) oftmals vorkam. Das widerspricht aber den vergaberechtlichen Wettbewerbsprinzipien.

Das europäische Vergaberecht gibt vor, dass unter volkswirtschaftlicher Betrachtung eine Trennung staatlicher Beschaffungsinstrumente von politischen Steuerungsinstrumenten in das österreichische Vergaberecht eingebettet werden muss, was letztlich Transparenz, Kostenwahrheit und vor allem wesentliche Einsparungseffekte für die öffentlichen Haushalte zur Folge hat. In Österreich wird bei rund € 35 Mrd. pro Jahr, die mit öffentlichen Aufträgen vergeben werden, ca. 1% der genannten Summe eingespart, das gesamte Sparpotential wird auf ca. 2% des Gesamtauftragswertes geschätzt. Aus diesem Grund werden noch weitere Liberalisierungsschritte erfolgen, wie z.B. durch Anwendung neuer Vergabeverfahren. Das Einsparpotential von inversen elektronischen Auktionen gegenüber traditionellen Beschaffungsmethoden liegt zwischen 5% und 7%, bezogen auf die jeweiligen Einkaufspreise.<sup>16)</sup>

Neben dem Effizienzargument besteht natürlich auch Bedarf für ein effizientes vergabespezifisches Rechtsinstrumentarium, das dem Bieter die Möglichkeit gibt, sich bei Verstößen gegen Vergabevorschriften zur Wehr zu setzen und vor allem auch die Nachprüfbarkeit der Vergabeentscheidung zu gewährleisten. Eine weitere Notwendigkeit präziser Vorschriften ergibt sich durch verschiedene Fallkonstellationen. Der Staat als Nachfrager befindet sich des öfteren in der Situation eines Nachfragemonopsons<sup>17)</sup> z.B. im Bereich des Tiefbaues (Brücken, Strasse, etc.). Hierbei dient das Vergaberecht zur Kompensierung von Machtungleichgewichten zwischen dem nachfragenden Staat und den einzelnen Bietern. Im Vergabeverfahren besteht weithin ein Verhandlungsverbot zwischen Auftraggeber und Bietern, wodurch es den Bietern prinzipiell nicht möglich ist, ihre Angebote nach erfolgter Angebotsöffnung zu ändern - nachträgliches Verhandeln über den Auftragsgegenstand wird unterbunden, das Ausnutzen der Nachfrageübermacht des Staates wird nicht ermöglicht. Dieses Rechtsschutzargument zugunsten der Bieter hat aber auch wesentliche Bedeutung für die Sicherung fairen Bieterverhaltens. Dadurch, dass sich sowohl der nachfragende Staat als auch die sich um einen Auftrag bewerben den Bieter an klar vorgegebene Verfahrensregeln halten müssen, die ein faires und gleiches Verfahren sicherstellen, soll gewährleistet werden, dass unsachliches Bieterverhalten durch wettbewerbswidrige Absprachen bis hin Schädigungsabsicht erfolgreichem Verhalten der Bieter verhindert wird. Rechtliche Regelungen des Vergabeverfahrens zielen darauf ab, dass auch bei der öffentlichen Auftragsvergabe und damit in einem Bereich, in dem der Staat den Bürgern nicht mit Hoheitsgewalt, sondern mit Mitteln des Privatrechts gegenübertritt, ein entsprechendes, effizientes Rechtsschutzsystem zu schaffen und den Bietern effektiv durchsetzbare Rechte gegenüber den Auftraggebern einzuräumen.

Standardisierte Regeln und transparente Entscheidungsabläufe forcieren eine gewisse Prozessökonomie und dienen der Korruptionsbekämpfung.<sup>18)</sup>

16) Bundeskanzleramt Österreich: *Anhänge zur Regierungsvorlage zum Bundesvergabegesetz 2006*, S. 8

17) „Ein Monopson beschreibt in der Wirtschaftswissenschaft eine bestimmte Form eines Monopols, bei dem nur ein Nachfrager vielen Anbietern gegenübersteht. Nach der engeren Definition stehen dabei viele Anbieter nur einem einzigen Nachfrager, dem Monopsonist gegenüber. Es kann auch von einem Monopson gesprochen werden, wenn die Nachfrager einen mehr als marktüblichen Einfluss auf die Preishöhe ausüben können.“

Quelle: [www.wikipedia.at](http://www.wikipedia.at)

18) Privatwirtschaftliche Tätigkeit des Staates. Holoubek, M.; Fuchs, C.; Weinhandl, M.: *Vergaberecht*, S. 12

## 2.1 GRUNDZÜGE DES VERGABERECHTS: DAS EU - RECHT

Das Vergaberecht entwickelte sich, in jüngerer Zeit sehr wesentlich, aus dem internationalen Recht (Völkerrecht). Staaten und internationale Organisationen handelten Verträge aus, denen Wirtschaftlichkeitsüberlegungen zugrunde lagen. Unter freiwilliger Unterwerfung und auf Grund des Verlangens nach Gleichordnung entstand 1979 der GATT-Kodex über das öffentliche Beschaffungswesen, das erste internationale vergaberechtliche Korrektiv. Über die Gründung der WTO (World Trade Organisation) 1994 folgte unmittelbar das Abkommen über das öffentliche Beschaffungswesen (GPA – Agreement on Government Procurement), welches Lieferaufträge, Dienstleistungsaufträge und Bauaufträge zum Inhalt hat. Mitgliedsstaaten des „GPA“ sind unter anderem die Staaten der EU, Israel, Japan, Kanada, Schweiz, USA.<sup>19)</sup>

Das „Agreement on Government Procurement“ ist in das europäische Recht eingeflossen bzw. ein Bestandteil des EU-Rechts. Grundsätze wie Nichtdiskriminierung und Inländergleichbehandlung sind in die Rechtsquellen des EU-Vergaberechts aufgenommen worden.

Man unterscheidet zwei verschiedene, aber miteinander verwobene Ebenen von Rechtsakten. Dabei handelt es sich um das „Primärrecht“ und das „Sekundärrecht“ und die „Rechtssprechung“. Diese Rechtsebenen bilden den so genannten „Acquis communautaire“,<sup>20)</sup> den gemeinschaftsrechtlichen Rechts-Besitzstand.

### 2.1.1 Das Primärrecht der EU

Das Primärrecht besteht in erster Linie aus Gründungs-, EU- und Beitrittsverträgen, die unmittelbar zwischen den Regierungen der Mitgliedstaaten ausgehandelt wurden.

Primärrechtliche Vorgaben betreffen die Warenverkehrsfreiheit (Art. 23 - 31 EGV), die Personenverkehrsfreiheit mit der Arbeitnehmerfreizügigkeit (Art. 39 - 42 EGV) und der Niederlassungsfreiheit (Art. 43 - 48 EGV). Weiters sind noch die Dienstleistungsfreiheit (Art. 49 - 55 EGV) und die Kapital- und Zahlungsverkehrsfreiheit (Art. 56 - 60 EGV) wesentliche primärrechtliche Vorgaben der EU.<sup>21)</sup>

*„Das Diskriminierungsverbot verbietet nach Art. 12 Abs.1 EGV im Anwendungsbereich des EGV jede Diskriminierung aufgrund der Staatsangehörigkeit. Das allgemeine Diskriminierungsverbot ist jedoch subsidiär gegenüber den besonderen Diskriminierungsverboten („Unbeschadet besonderer Bestimmungen“). Art. 12 EGV erfasst seinem Wortlaut nach nur Diskriminierungen in Sachgebieten, die im EGV geregelt sind und in denen die Gemeinschaft tätig ist. Es genügt nach der Rechtsprechung des EuGH aber, dass ein Bereich im EGV nur punktuell geregelt ist. Der Anwendungsbereich ist nach Ansicht des EuGH auch eröffnet, wenn die Grundfreiheiten nur berührt, aber nicht tatbeständlich einschlägig sind. Eine Diskriminierung Art. 12 EGV liegt aber nicht vor, wenn die Ungleichbehandlung sachlich gerechtfertigt ist.“*

19) Auftragswesen im europäischen Kontext. Holoubek, M.; Fuchs, C.; Weinhandl, M.: *Vergaberecht*. S. 18

20) [www.europa.gv.at/2004/4/16/Europa\\_ABC\\_neu.pdf](http://www.europa.gv.at/2004/4/16/Europa_ABC_neu.pdf)

21) Quelle: <http://www.artikel5.de/gesetze/eu-index.html>

Wesentlicher Bestandteil der vier Grundfreiheiten sind die besonderen Diskriminierungsverbote (Grundsatz der Inländergleichbehandlung): Im jeweiligen Anwendungsbereich der Grundfreiheiten dürfen Staatsangehörige bzw. Waren anderer Mitgliedstaaten nicht anders behandelt werden als inländische Staatsbürger bzw. Waren (vgl. Art. 39 Abs.2, 43 Abs.2, 50 Abs.3 EGV). Es wird zwischen offenen und verdeckten Diskriminierungen unterschieden:

- Eine offene Diskriminierung liegt vor, wenn eine staatliche Regelung in ihrem Tatbestand ausdrücklich auf die Inländer- oder Ausländereigenschaft abstellt.
- Eine verdeckte Diskriminierung liegt vor, wenn eine Regelung zwar formal auf In- und Ausländer gleichermaßen anwendbar ist, die faktischen Auswirkungen aber überwiegend (nicht: ausschließlich!) aufgrund der Staatsangehörigkeit eintreten.

Eine Ungleichbehandlung wird aber erst dann zur Diskriminierung, wenn sie nicht aus sachlichen Gründen gerechtfertigt und verhältnismäßig ist.

Zur sogenannten Inländerdiskriminierung kann es kommen, wenn eine nationale Rechtsnorm aus gemeinschaftsrechtlichen Gründen (insbesondere wegen Verstoßes gegen die Grundfreiheiten) auf Sachverhalte mit Gemeinschaftsbezug nicht anwendbar ist, aber auf rein nationale Sachverhalte anwendbar bleibt. Nach h.M. verbietet das Gemeinschaftsrecht selbst die Inländerdiskriminierung nicht, da die Anwendung der Grundfreiheiten nach st. Rechtsprechung einen zwischenstaatlichen Sachverhalt voraussetzen. Die Zulässigkeit der Inländerdiskriminierung ist damit eine Frage des jeweiligen nationalen Verfassungsrechts.

Der EuGH hat die als Diskriminierungsverbote formulierten Grundfreiheiten schrittweise zu Beschränkungsverboten ausgebaut, d.h. auch unterschiedslos auf Inländer und Ausländer anwendbare Vorschriften müssen sich auf ihre Vereinbarkeit mit dem Gemeinschaftsrecht am Maßstab der Verhältnismäßigkeit rechtfertigen lassen. Begründet wird dies vom EuGH damit, dass ohne Beschränkungsverbote der Schutz der Grundfreiheiten erheblich erschwert würde, was gegen den effet-utile Grundsatz verstoßen würde. Beschränkungen bedürfen daher einer gemeinschaftsrechtlichen Rechtfertigung, die durch den EuGH in vier Stufen geprüft wird (Gebhard, EuGH Rspr. 1995 I, 4165).

Maßnahmen sind demnach gerechtfertigt, wenn sie

- in nicht diskriminierender Weise angewandt werden,
- aus zwingenden Gründen des Allgemeininteresses gerechtfertigt sind,
- geeignet sind, die Verwirklichung des mit ihnen verfolgten Ziels zu gewährleisten,
- nicht über das hinausgehen, was zur Erreichung dieses Ziels erforderlich ist. <sup>22)</sup>

22) Lehre, Lars.: Binnenmarkt und „Gemeinsamer Markt“. Quelle: www.jurawelt.com

### 2.1.2 Das Sekundärrecht der EU

Am 1.1.1994, als Österreich dem EWR beitrug,<sup>23)</sup> bekannte man sich auch zur Verwirklichung und Liberalisierung des europäischen Binnenmarktes. Waren, Personen, Dienstleistungen und Kapital sollten innerhalb der Mitgliedstaaten frei zirkulieren dürfen. Da es aber länderspezifische Gepflogenheiten im Bereich der öffentlichen Auftragsvergabe gab, oft eine Abschottung nationaler Märkte, bestand die Notwendigkeit einer rechtlichen Regulierung des öffentlichen Auftragswesens. Das Sekundärrecht umfasst dieses Regulativ als Richtlinien, deren Ursprung in den 70er Jahren zu finden ist und zur Liberalisierung der Ausschreibungsmärkte beitragen sollte. Es handelt sich beim Sekundärrecht also um Rechtsakte, die aus den Verträgen zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft hervorgehen, die eine Marktöffnung und einen grenzüberschreitenden Wettbewerb bewirken, eine Steigerung und Rationalität der Vergabeentscheidungen und die Verbesserung der Produktionsstruktur in der Gemeinschaft. Diese EU-Rechtsvorschriften<sup>24)</sup> umfassen:

- **Verordnungen:** Sie sind unmittelbar gültig und in allen EU-Mitgliedstaaten rechtlich verbindlich, ohne dass es nationaler Umsetzungsmaßnahmen bedürfte.
- **Richtlinien:** Sie binden die Mitgliedsstaaten in Hinblick auf die innerhalb einer bestimmten Frist zu erreichenden Ziele; sie überlassen den nationalen Behörden jedoch die Wahl der Mittel, mit denen diese Ziele erreicht werden sollen. Richtlinien müssen entsprechend der einzelstaatlichen Verfahren in nationales Recht innerhalb einer gewissen Frist umgesetzt werden.
- **Entscheidungen und Beschlüsse:** Sie sind für die Empfänger rechtlich verbindlich. Sie bedürfen daher keiner nationalen Umsetzungsmaßnahmen. Entscheidungen können an Mitgliedsstaaten, Unternehmen und Einzelpersonen gerichtet sein.
- **Empfehlungen und Stellungnahmen:** Sie sind nicht verbindlich.

Die umzusetzenden bzw. berücksichtigenden EU-Rechtsvorschriften, die im BVergG 2006 Niederschlag finden gliedern sich in zwei wesentlichen Gruppen. Es wird zwischen dem „klassischen“ Bereich und dem Sektorenbereich unterschieden (siehe Kapitel 2.3 „Wer ist zur Anwendung des BVergG 2006 verpflichtet? „Der persönliche Geltungsbereich.“).

#### Für den „klassischen“ Bereich gelten folgende Rechtsvorschriften:<sup>25)</sup>

*Richtlinie 2004/18/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 31. März 2004 über die Koordinierung der Verfahren zur Vergabe öffentlicher Bauaufträge, Lieferaufträge und Dienstleistungsaufträge, ABl. Nr. L 134 vom 30.4.2004, S. 114, idF der Berichtigung ABl. Nr. L 351 vom 26.11.2004, 44.*

*Richtlinie 89/665/EWG des Rates vom 21. Dezember 1989 zur Koordinierung der Rechts- und Verwaltungsvorschriften für die Anwendung der Nachprüfungsverfahren im Rahmen der Vergabe öffentlicher Liefer- und Bauaufträge (Rechtsmittelrichtlinie), ABl. Nr. L 395 vom 30. Dezember 1989, S. 33, in der Fassung von Art. 41 der Richtlinie 92/50/EWG.*

23) Das Österreichische Vergaberecht. Holoubek, M.; Fuchs, C.; Weinhandl, M.: *Vergaberecht*. S. 32.

24) Rechtsmittelrichtlinien. Holoubek, M.; Fuchs, C.; Weinhandl, M.: *Vergaberecht*. S. 22 f.

25) Bundeskanzleramt Österreich: *Anhänge zur Regierungsvorlage zum Bundesvergabegesetz 2006*. S. 9

*Verordnung (EG) Nr. 1564/2005 der Kommission vom 7. September 2005 zur Einführung von Standardformularen für die Veröffentlichung von Vergabebekanntmachungen im Rahmen von Verfahren zur Vergabe öffentlicher Aufträge gemäß der Richtlinie 2004/17/EG und der Richtlinie 2004/18/EG des Europäischen Parlaments und des Rates, ABl. Nr. L 257 vom 01.10.2005, S. 1.*

*Richtlinie 2005/51/EG der Kommission vom 7. September 2005 zur Änderung von Anhang XX der Richtlinie 2004/17/EG und von Anhang VIII der Richtlinie 2004/18/EG des Europäischen Parlaments und des Rates über öffentliche Aufträge, ABl. Nr. L 257 vom 01.10.2005, S.127.*

**Für den Sektorenbereich gelten folgende Rechtsvorschriften:<sup>26)</sup>**

*Richtlinie 92/13/EWG des Rates vom 25. Februar 1992 zur Koordinierung der Rechts- und Verwaltungsvorschriften für die Anwendung der Gemeinschaftsvorschriften über die Auftragsvergabe durch Auftraggeber im Bereich der Wasser-, Energie- und Verkehrsversorgung sowie im Telekommunikationssektor (Sektorenmittelrichtlinie), ABl. Nr. L 76 vom 23. März 1992, S. 14.*

*Richtlinie 94/22/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 30. Mai 1994 über die Erteilung und Nutzung von Genehmigungen zur Prospektion, Exploration und Gewinnung von Kohlenwasserstoffen, ABl. Nr. L 164 vom 30. Juni 1994, S. 3.*

*Entscheidung der Kommission vom 7. Januar 2005 über die Durchführungsmodalitäten für das Verfahren nach Artikel 30 der Richtlinie 2004/17/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 31. März 2004 zur Koordinierung der Zuschlagserteilung durch Auftraggeber im Bereich der Wasser-, Energie- und Verkehrsversorgung sowie der Postdienste, ABl. Nr. L 7 vom 11.1.2005, S. 7.*

*Richtlinie 2004/17/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 31. März 2004 zur Koordinierung der Zuschlagserteilung durch Auftraggeber im Bereich der Wasser-, Energie- und Verkehrsversorgung sowie der Postdienste, ABl. Nr. L 134 vom 30.4.2004, S. 1.*

Diese Richtlinien müssen also in das jeweilige nationale Recht eingebunden werden und dienen letztendlich zur Schaffung eines gemeinschaftsweiten Grundstandards vor allem im Rechtsschutzbereich innerhalb aller beteiligten Staaten. Nicht nur Mitgliedstaaten sind zur Einbettung in das jeweilige nationale Recht verpflichtet, sondern auch Drittstaaten, die Mitglieder des GPA („Agreement on Government Procurement“) sind. Das gleiche gilt für Staaten, die mit der Europäischen Union bilaterale Abkommen über den gegenseitigen Marktzugang im Dienstleistungsverkehr vereinbart haben.<sup>27)</sup>

In Österreich finden diese rechtlichen Vorgaben der EU im **Bundesvergabegesetz** und in den **Landesvergabekontrollgesetzen** Niederschlag.

Die Rechtsprechung umfasst Urteile des Europäischen Gerichtshofes und des Gerichtes erster Instanz in Streitsachen, die z.B. von der EU-Kommission, von innerstaatlichen Gerichten der Mitgliedstaaten oder Einzelpersonen vorgelegt werden.

26) Bundeskanzleramt Österreich: *Anhänge zur Regierungsvorlage zum Bundesvergabegesetz 2006. S. 9*

27) Abkommen über das Beschaffungswesen. Holoubek, M.; Fuchs, C.; Weinhandl, M.: *Vergaberecht. S. 29.*

## **2.2 DIE ENTWICKLUNG DES ÖSTERREICHISCHEN VERGABERECHTS – DAS BUNDESVERGABEGESETZ**

Das erste auf Bundesebene wirksame Vergaberecht in Österreich<sup>28)</sup> war das BVergG 1993. Es trat am 1.1.1994 in Kraft, also mit dem Beitritt Österreichs zum EWR. Aufgrund der damaligen Kompetenzverteilung waren nur Auftragsvergaben durch den Bund bzw. dem Bund zurechenbare Einrichtungen im BVergG 1993 erfasst. Für Vergaben auf Landes- und Gemeindeebene war die Erlassung von Landesgesetzen erforderlich.

Auch durch die Novellierung 1997 (BVergG 1997) wurde die kompetenzrechtliche Zweiteilung zwischen Bund und Land nicht gelöst. Konsequenz war eine zunehmende Zersplitterung in zehn, zwar ähnelnde, aber im Detail doch unterschiedliche Vergabegesetzen.

### **2.2.1 Das Bundesvergabegesetz 2002 im Überblick**

Erst das BVergG 2002 verwirklicht eine Vereinheitlichung, zumindest der materiellen Vergabevorschriften für Bund und Länder. Die Zuständigkeit zur Gesetzgebung im Vergabeverfahren liegt beim Bund, während die Vollziehung zwischen Bund und Ländern geteilt ist. Im Unterschied dazu ist die Vergabekontrolle bzw. der vergabespezifische Rechtsschutz weiterhin kompetenzrechtlich in Gesetzgebung und Vollziehung zwischen Bund und Ländern geteilt.

#### **Weitere Änderungen im BVergG 2002:<sup>29)</sup>**

- „- gesetzliche Regelung auch der Vergaben im Unterschwellenbereich,
- die Einarbeitung der ÖNORM A 2050, auf welche in früheren Regelungen nur verwiesen worden war,
- die Ermöglichung der elektronischen Auftragsvergabe, die gezielte Nutzung elektronischer Medien im Zuge des Vergabeverfahrens,
- eine stärkere Einbindung der Anliegen der Sozial-, Frauen-, Behinderten-, Beschäftigungs- und Umweltpolitik.“

Der vergabespezifische Rechtsschutz bleibt aber nach wie vor gespalten. Es gelangen für den Bund auch im Rechtsschutzbereich die einschlägigen Bestimmungen des BVergG 2002 zur Anwendung. Auf Länderebene gibt es hierfür „Landesvergabenachprüfgesetze“ die allerdings dem Rechtsschutzsystem des BVergG 2002 nachgebildet sind.

### **2.2.2 Das Bundesvergabegesetz 2006 im Überblick**

#### **Am 1.2.2006 tritt die Novellierung des BVergG 2002 in Kraft - das BVergG 2006.**

Grund hierfür ist vor allem die Notwendigkeit der Umsetzung des EU-Legislativpaketes zum öffentlichen Auftragswesen,<sup>30)</sup> insbesondere der in der Richtlinie 2004/17/EG über die Auftragsvergabe im Bereich der Wasser-, Energie- und Verkehrsversorgung sowie die

28) Das Österreichische Vergaberecht. Holoubek, M.; Fuchs, C.; Weinhandl, M.: *Vergaberecht*. S. 32

29) Das BVergG 2002. Holoubek, M.; Fuchs, C.; Weinhandl, M.: *Vergaberecht*. S. 34

30) Bundeskanzleramt Österreich: *Anbänge zur Regierungsvorlage zum Bundesvergabegesetz 2006*. S. 3

Postdienste und der Richtlinie 2004/18/EG über die Verfahren zur Vergabe öffentlicher Bau- Liefer- und Dienstleistungsaufträge durch klassische Auftraggeber vorgesehenen, neuen Verfahrens-arten. Weitere Punkte betreffen eine Evaluierung des BVergG und Neuerungen im Bereich der Judikatur.

Im Detail gibt es folgende Änderungen:

- das BVergG 2006 enthält einen eigenen Sektorenteil (§§163 ff.),
- Vereinfachungen im Unterschwellenbereich,
  - Absehen von Eignungsnachweisen,
  - keine verbindliche schriftliche Aufklärung bis € 120.000.-,
  - neue Losregelungen,
- neue Definition geistiger Dienstleistungen,
- Abschied von der Alternativangebotsfreundlichkeit,
- neuer Begriff: „Abänderungsangebot“,
- Untersagungsmöglichkeit von ARGEN bzw. BIEGEN,
- Vorantreiben des E-Procurement,
- Subunternehmerregelungen,
  - die Weitergabe des gesamten Auftrages ist unzulässig,
  - „notwendige“ Subunternehmer müssen angegeben werden,
  - die Bekanntgabe wesentlicher Teile, die an Subunternehmer vergeben werden sollen,
  - Normen: Auftraggeber hat geeignete Leitlinien und Normen heranzuziehen - Abweichungen sind aber zulässig,
- Änderungen im Bereich der Bekanntgabe der Zuschlagsentscheidungen,
- Senkung der Schwellenwerte,
- neue Vergabeverfahren,
  - wettbewerblicher Dialog,
  - dynamisches Beschaffungssystem.<sup>31)</sup>

Der vergabespezifische Rechtsschutz bleibt auch im BVergG 2006 unverändert gespalten.

### **2.3 WER IST ZUR ANWENDUNG DES BVergG 2006 VERPFLICHTET? „DER PERSÖNLICHE GELTUNGSBEREICH.“**

Es besteht ein grundsätzlicher Unterschied zwischen privaten und öffentlichen Auftraggebern hinsichtlich der Verpflichtung zur Anwendung des Bundesvergabegesetzes 2006. Privaten Institutionen, die nicht dem Vergaberecht verpflichtet sind, steht es grundsätzlich frei, einen Architektenwettbewerb bzw. ein Verhandlungsverfahren durchzuführen. Anders verhält es sich bei Vorhaben von öffentlichen Auftraggebern. Sie sind verpflichtet, den gesetzlichen Vorgaben bzw. den vergaberechtlichen Vorschriften Rechnung zu tragen. Wer nun als öffentlicher Auftraggeber gemäß BVergG 2006 gilt, ist als „persönlicher Geltungsbereich“ im BVergG definiert.

31) Fink, C.; Gschweil, C.; Schnitzer, J.: *Neuerungen durch das Bundesvergabegesetz 2006. S. 8 ff.*

In §3 des BVergG 2006 sind abstrakt formulierte Kriterien enthalten, anhand derer diejenigen Rechtsträger, die als Auftraggeber dem Anwendungsbereich der BVergG 2006 unterliegen, zu ermitteln sind.

Mit diesen Kriterien wird der persönliche Geltungsbereich des BVergG abschließend festgelegt, was umgekehrt bedeutet, dass das BVergG nur auf die Beschaffungstätigkeit der den Auftraggeberbegriff erfüllenden Vergabestellen Anwendung findet.

Weiters ist anhand des §3 zu bestimmen, welche materiellen vergaberechtlichen Bestimmungen ein Rechtsträger einzuhalten hat.

Es ist zwischen „klassischen“ öffentlichen Auftraggebern und Sektorenauftraggebern zu unterscheiden, wobei das BVergG 2006 neuerdings eine Trennung beider Auftraggebertypen durch einen eigenen Sektorenteil<sup>32)</sup> festlegt.

### 2.3.1 Der „klassische“ öffentliche Auftraggeber

#### Wer ist nun „klassischer“ öffentlicher Auftraggeber gemäß BVergG 2006?

Es sind zum einen **Gebietskörperschaften** wie Bund, Länder, Gemeinden sowie Gemeindeverbände. Als öffentliche Auftraggeber sind somit alle dem Bund, den Ländern und Gemeinden bzw. Gemeindeverbänden formal - organisatorisch zugehörige Untergliederungen, also deren Organe bzw. nachgeordnete Dienststellen.<sup>33)</sup>

**Einrichtungen des öffentlichen Rechts**, die

- zu dem besonderen Zweck gegründet wurden, im Allgemeininteresse liegende Aufgaben erfüllen, die nicht gewerblicher Art sind,
- zumindest teilrechtsfähig sind,
- überwiegend von öffentlichen Auftraggebern finanziert werden oder die hinsichtlich ihrer Leistung der Aufsicht durch letztere unterliegen oder deren Verwaltungs-, Leistungs- oder Aufsichtsorgan mehrheitlich aus Mitgliedern besteht, die von öffentlichen Auftraggebern ernannt worden sind.

Hier wird unterschieden zwischen öffentlich-rechtlich organisierte Einrichtungen öffentlichen Rechts wie z.B. die AUVA, der ORF, das AMS, die Sbg. GKK, usw. und privatrechtlich organisierte Einrichtungen öffentlichen Rechts wie z.B. die Bundesimmobiliengesellschaft, die Österreichische Nationalbank AG, die ASFINAG, die BRZ GmbH, usw.<sup>34)</sup>

Öffentliche Auftraggeber sind auch **vollrechtsfähige juristische Personen des öffentlichen Rechts** (Körperschaften, Anstalten, Fonds) bzw. des Privatrechts (z.B. Kapitalgesellschaften, Vereine, Privatstiftungen, Genossenschaften).<sup>35)</sup>

Weiters Einrichtungen, die **Tätigkeiten im Allgemeininteresse** erfüllen. Als Aufgaben des Allgemeininteresses werden ganz generell Tätigkeiten bezeichnet, an deren Erbringung ein öffentliches Interesse besteht bzw. die einer gemeinwohlorientierten Zielsetzung entsprechen wie z.B.

32) In den §§163 ff. BVergG 2006.

33) Klassische öffentliche Auftraggeber. Holoubek, M.; Fuchs, C.; Weinhandl, M.: *Vergaberecht. S. 39 f.*

34) Einrichtungen öffentlichen Rechts. Holoubek, M.; Fuchs, C.; Weinhandl, M.: *Vergaberecht. S. 40 f.*

35) Teilrechtsfähigkeit. Holoubek, M.; Fuchs, C.; Weinhandl, M.: *Vergaberecht. S. 41*

Tätigkeiten im Bereich der Müllabfuhr, Bau von Autobahnen und Schnellstraßen, Bereitstellung von Studentenheimplätzen, Herstellung amtlicher Druckerzeugnisse, Schulungsmaßnahmen für Arbeitslose, usw.<sup>36)</sup>

Für das Vorliegen einer **Tätigkeit** die nicht **gewerblicher Art entspricht**, ist das BVergG 2006 anzuwenden. Dies sind Tätigkeiten bei denen grundsätzlichen Gewinnerzielungsabsicht fehlt, kein Wettbewerb auf dem Markt vorherrscht, bei Finanzierung der Tätigkeit aus öffentlichen Mitteln und wenn die Risikotragung durch andere als die Einrichtung selbst erfolgt. Aufgaben nicht gewerblicher Art ist z.B. der öffentlich-rechtliche Programmauftrag des ORF, der OeNB gesetzlich zugewiesene Aufgaben, Tätigkeiten von Sozialversicherungsträgern, Erfüllung behördlicher Aufgaben der Zivilluftfahrt durch die Austro-Control GmbH, usw.<sup>37)</sup>

Einrichtungen, die zu einem **besonderen Zweck gegründet** worden sind, wenn diese zwar ursprünglich zu einem anderen Zweck gegründet wurde, später aber mit der Erfüllung im Allgemeininteresse liegender Aufgaben nicht gewerblicher Art betraut wird.

Als Beispiel kann man einen Betrieb der Sonderabfallentsorgung erwähnen, die auf gewerblicher Basis betrieben wurde und nachträglich der Hauptkläranlage der Stadt Wien übertragen worden ist.<sup>38)</sup>

Eine Einrichtung die vom **Staat beherrscht** wird liegt dann vor, wenn Bund Länder und Gemeinden

- durch überwiegende staatliche Finanzierung oder
- durch Aufsicht über die Leitung oder
- durch Einfluss auf die Zusammensetzung der Organe

eine besondere Kontrolle auf die betreffende Einrichtung ausüben können.<sup>39)</sup>

### 2.3.2 Der Sektorenauftraggeber

Nur ein Auftraggeber, der Aktivitäten im Infrastrukturbereich der Wasser-, Energie- und Verkehrsversorgung verfolgt, kann als **Sektorenauftraggeber**<sup>40)</sup> eingestuft werden. Damit sind grundsätzlich sowohl öffentlich-rechtliche als auch privatrechtlich organisierte Auftraggeber vom Sektorenauftraggeberbegriff umfasst.

Beispiele für Sektorenauftraggeber sind die ÖBB, die Wiener Linien GmbH & Co KG, die Eisenbahn-Hochleistungsstrecken-AG, die Flughafen Wien AG, aber auch rein „Private“, wie etwa private Energieversorgungs- oder Verkehrsunternehmen, wie die EVOBUS Austria GmbH.<sup>41)</sup>

36) Tätigkeiten im Allgemeininteresse. Holoubek, M.; Fuchs, C.; Weinhandl, M.: *Vergaberecht*. S. 42

37) Aufgaben nicht gewerblicher Art. Holoubek, M.; Fuchs, C.; Weinhandl, M.: *Vergaberecht*. S. 43

38) Besonderer Gründungszweck. Holoubek, M.; Fuchs, C.; Weinhandl, M.: *Vergaberecht*. S. 45 f.

39) Staatliche Beherrschung. Holoubek, M.; Fuchs, C.; Weinhandl, M.: *Vergaberecht*. S. 46 f.

40) Der Sektorenauftraggeber wird im BVergG als eigener Auftraggebertypus gesehen. Die Vergabeverfahren bzw. die vergaberechtlichen Reglementierungen sind gegenüber dem „klassischer“ öffentlicher Auftraggeber erleichtert. Höhere Schwellenwertregelungen, die Bekanntmachungsvorschriften und auch die Fristenregelungen sind hier unter anderem anzuführen.

41) Sektorenauftraggeber. Holoubek, M.; Fuchs, C.; Weinhandl, M.: *Vergaberecht*. S. 49 ff.

## 2.4 WELCHE AUFTRAGSVERGABEN SIND VOM BVergG 2006 ERFASST? „DER SACHLICHE GELTUNGSBEREICH.“

Der sachliche Geltungsbereich definiert, welche Auftragsvergaben vom BVergG erfasst sind.

Er ist durch mehrere Faktoren determiniert: Zum einen ist der Geltungsbereich auf „Leistungsverträge“ begrenzt, gemäß §1 BVergG 2006 findet nämlich das BVergG auf „Verfahren zur Beschaffung von Leistungen“ Anwendung. Bei diesen „Leistungen“ handelt es sich um sachlich näher umschriebene „Aufträge“. Es ist zwischen Bauaufträgen, Lieferaufträgen, Dienstleistungsaufträgen, Baukonzessionsverträgen und Dienstleistungskonzessionsverträgen gemäß §§4 f. BVergG 2006 zu unterscheiden.<sup>43)</sup>

Planungsleistungen sind Dienstleistungen im Sinne von Anhang III (Kategorie 12)<sup>44)</sup> gemäß BVergG und sind als „Prioritäre Dienstleistungen“ beschrieben. Sie unterliegen, im Gegensatz zu „nicht prioritären Dienstleistungen“<sup>45)</sup> gemäß Anhang IV BVergG 2006, uneingeschränkt dem Vergaberecht. Das ergibt sich aus dem Gemeinschaftsrecht, die Vergabevorschriften sollten zunächst nur auf solche Dienstleistungsaufträge beschränkt bleiben, bei denen die vergaberechtlichen Regelungen dazu beitragen, das Potenzial für mehr grenzüberschreitende Geschäfte voll auszunutzen.

Planungsleistungen wurden lt. Önorm A 2050/1993 als „immaterielle Leistungen“ bezeichnet. Unter dieser Begriffsbestimmung versteht man Leistungen, bei denen eine vorherige eindeutige und vollständige Beschreibung der Leistung nicht möglich ist. Daher ist auch die Anwendung des offenen bzw. des nicht offenen Verfahrens nicht möglich. Diese „immateriellen Leistungen“ wurden im BVergG 2002 als geistig-schöpferische Dienstleistungen bezeichnet. Im BVergG 2006 gelten geistig-schöpferische Dienstleistungen<sup>46)</sup> als **geistige Dienstleistungen**.<sup>47)</sup>

Wesentliches Element der geistigen Dienstleistungen ist ihr originäres und kreatives Element des Lösungsansatzes. Sie können dahingehend umschrieben werden, dass der wesentliche Leistungsinhalt nicht die Herstellung oder Lieferung einer körperlichen Sache ist, sondern vielmehr eine gedanklich konzeptive Tätigkeit.

43) Der sachliche Geltungsbereich. Holoubek, M.; Fuchs, C.; Weinhandl, M.: *Vergaberecht*. S. 55 ff.

44) Dienstleistungen der Kategorie 12 BVergG umfassen Architektur, technische Beratung und Planung; integrierte technische Leistungen; Stadt- und Landschaftsplanung; zugehörige wissenschaftliche und technische Beratung; technische Versuche und Analysen.

45) Die Vergabe von nicht prioritären Dienstleistungsaufträgen ist im §141 BVergG 2006 geregelt, bei diesen Dienstleistungen kommen vereinfachte Vergabeverfahren zur Anwendung.

46) Früher im §20 Z 17 BVergG 2002 determiniert.

47) Im §2 Z 18 BVergG 2006 bestimmt.

## 2.5 GEISTIGE DIENSTLEISTUNGEN

Geistige Dienstleistungen gemäß BVergG 2006 sind also Dienstleistungen ohne konstruktive Leistungsbeschreibung,<sup>48)</sup> d.h., dass diese Leistungen lediglich funktional beschreiben werden können (siehe Kapitel 8.3.1 „*Alternative Berechnungsgrundlage der Preisgelder bei Generalplanerverfahren*“). Die Angebote sind demnach unterschiedlich ausformuliert und müssen miteinander vergleichbar gemacht werden. Auf Grund dieser Tatsache dürfen, ja müssen sogar diese Dienstleistungen im Verhandlungsverfahren<sup>49)</sup> vergeben werden.

In einem Rechtsgutachten bezüglich „geistig-schöpferischer Leistungen“ von Josef Aicher aus dem Jahr 2001 wird der Zusammenhang zwischen geistiger Dienstleistung und dem Verhandlungsverfahren näher erläutert.

*„Sehr trefflich umschreibt daher die ÖNORM A 2050/2000 in Pkt 3.15 die geistig-schöpferischen Dienstleistungen: „Dienstleistungen, die nicht zwingend zum gleichen Ergebnis führen, weil ihr wesentlicher Inhalt in der Lösung einer Aufgabenstellung durch Erbringung geistiger Arbeit besteht. Für derartige Leistungen ist ihrer Art nach zwar eine Aufgabenbeschreibung, nicht jedoch eine vorherige eindeutige und vollständige Beschreibung der Leistung, möglich.“*

*Solche Leistungen können deshalb nicht im offenen oder nicht offenen Verfahren vergeben werden, weil letztlich zur Festlegung der zu erbringenden Leistung- (des geschuldeten Leistungsinhaltes) mit dem Bieter verhandelt werden muss, was im offenen und nicht offenen Verfahren verboten ist. Sie können - was noch wichtiger ist nicht in diesen Verfahren vergeben werden, weil mit ihnen dem Grundsatz des freien und lautereren Wettbewerbs und der Gleichbehandlung der Bieter nicht entsprochen werden kann. Denn diese Verfahren setzen vergleichbare Angebote voraus. Dies setzt aber wiederum voraus, dass die Leistung exakt beschreibbar sein muss.*

*Kann aber der Auftraggeber durch eine vollständige und exakte Leistungsbeschreibung die gleiche Ausgangsposition der Bieter nicht gewährleisten, weil die bloße Aufgabenbeschreibung nicht einen für alle Bieter gleichen Leistungsinhalt festlegen kann, mit dem die Aufgabe erfüllt werden soll, weil die Bieter über die Qualität des Angebotsinhaltes disponieren können und im Wege der Einschätzung des nicht exakt angebbaren Leistungsvolumens, über die Abschätzung des erforderlichen Zeitaufwandes, der notwendigen Qualifikation des eingesetzten Personals, der Leistungsqualität des Büros etc auch disponieren müssen, kommt es bei geistig-schöpferischen Leistungen zu einem Phänomen, das bei beschreibbaren Leistungen nicht auftritt: Der Bieter disponiert mit dem Preisangebot über Auftragsinhalt und -qualität. In gewisser Weise schafft der Bieter über das Preisangebot erst den Leistungsinhalt, der zur Erfüllung der beschriebenen Aufgabe erforderlich ist, weil er - durchaus subjektiv - den Preis danach kalkuliert, was er an Zeit- und Personalaufwand, Personalqualität, projektnotwendigen Durchdringungstiefe etc einschätzt. Daraus resultiert die Unvergleichbarkeit der Angebote.*

48) Eine konstruktive Leistungsbeschreibung ist eine Leistungsbeschreibung, die mittels eines Leistungsverzeichnisses erfolgt. Die Vergleichbarkeit ist durch die eindeutige Beschreibung der Leistung gewährleistet.

49) Das Verhandlungsverfahren ist als prozessorientierter Vergabevorgang zu verstehen. Mittels Präsentationen und Hearings kann eine qualitative Lösungsfindung erreicht werden.

*Daraus folgt dreierlei:*

*1) Zur Festlegung, des konkret geschuldeten, Leistungsinhaltes muss mit dem Bieter verhandelt werden, weil die Beschreibung der Leistung und die sonstigen Bestimmungen in den Ausschreibungsunterlagen nicht so abgefasst werden können, dass sie in derselben Fassung sowohl für das Angebot als auch für den Leistungsvertrag verwendet werden können. Der Weg, den der Bestbieter zur Lösung der beschriebenen Aufgaben angeboten hat, muss im Verhandlungsweg zum geschuldeten Leistungsinhalt optimiert werden.*

*2) Der Auftraggeber ist aber auch bei nicht hinreichend beschreibbaren Leistungen verpflichtet, die Grundsätze des fairen Wettbewerbs und der Gleichbehandlung der Bieter zu wahren. Das kann aber nur gelingen, wenn der Auftraggeber eine möglichst detaillierte Aufgabenbeschreibung verfasst, durch unternehmens- und projektbezogene Qualitätskriterien sowie durch Zurückdrängung des Preiskriteriums, das wie kein anderes die Vergleichbarkeit der Angebote voraussetzt, Bewertungsfaktoren heranzieht, die vom angebotenen Leistungsvolumen unabhängig sind oder zumindest das Verhältnis von angebotenen Leistungsinhalt und Preis bewertbar machen.*

*3) Beiden Anforderungen kann nur im Verhandlungsverfahren entsprochen werden, sodass nicht hinreichend beschreibbare geistig-schöpferische Dienstleistungen in diesem Verfahren vergeben werden müssen. Aus dem zentralen Vergabegrundsatz des fairen Wettbewerbs und der Gleichbehandlung der Bieter folgt auch die Pflicht des öffentlichen Auftraggebers, von der Vergabeart des offenen oder des nicht offenen Verfahrens, das die Sicherstellung vergleichbarer Angabe erfordert und in dem das Verhandlungsverbot herrscht, Abstand zu nehmen, wenn bei nicht vorab erschöpfend beschreibbaren Leistungen fehlender oder nur teilweiser Beschreibbarkeit die Funktionsbedingungen des offenen und des nicht offenen Verfahrens nicht erfüllt sind. Dann ist das Verhandlungsverfahren nicht nur zulässig, sondern sogar geboten. ...“<sup>50)</sup>*

Geistige Dienstleistungen bzw. Planungsleistungen werden also auf Grund der fehlenden Beschreibbarkeit im Vorfeld im Verhandlungsverfahren vergeben. Es ist anzumerken, dass eine Vergabe an den „billigsten“ Anbieter, nach dem Billigstbieterprinzip, nicht möglich ist, da die dafür notwendige direkte Vergleichbarkeit der einzelnen Angebote miteinander auf Grund der erwähnten, fehlenden eindeutigen Ausformulierung der anzubietenden Leistung nicht gegeben ist.

**Mit Hilfe der Zuschlagskriterien erhält „idealtypischer Weise“ das technisch und wirtschaftlich beste Angebot den Zuschlag nach dem Bestbieterprinzip.**

50) Aicher, J.: *Rechtsgutachten zur Frage, ob örtliche Raumplanungsleistungen (Flächenwidmungsplan, örtliches Entwicklungskonzept, Bebauungsplan) geistig-schöpferische Dienstleistungen im Sinne des Vergaberechts sind.* S. 9 bis S. 12



# 3 Grundstrukturen der Generalplanung

Die Generalplanung hat sich als Projektorganisationsform in der Baupraxis etabliert. Die Bündelung von Planungsleistungen<sup>51)</sup> stellt eine Vereinfachung der Vertragsbeziehungen für den AG dar.

Die Bandbreite der Projektorganisationsformen (Abb.02) reicht von der Spartenplanung und der Einzelunternehmervergabe in der Ausführungssphäre über mögliche Gesamtplaner<sup>-52)</sup> und Generalübernehmerkonstellation - GÜ<sup>53)</sup> bis hin zu PPP-Vergabemodellen,<sup>54)</sup> die oftmals auch in verschiedenen Konstellationen kombinierbar sind.

PPP-Konzepte sind i.d.R. ausschreibungspflichtig. Im Vordergrund des PPP-Projektes steht in der Regel die Beschaffung von Bau- und Dienstleistungen durch den Auftraggeber nach seinen Vorgaben. Bei PPP-Modellen übernimmt der Auftragnehmer zum einen die Errichtung (= Ausschreibung einer Bauleistung) als auch - zumindest zum Teil - den Betrieb, die Finanzierung und gegebenenfalls das Facility-Management (= Ausschreibung einer Dienstleistung) eines Bauvorhabens. Demzufolge muss geklärt werden, ob der konkrete Auftrag zur Durchführung der PPP-Realisierungskonzeptes auszuschreiben ist. Nach der Rechtsprechung ist hierbei auf den wirtschaftlichen bzw. qualitativen Schwerpunkt des Vertrages abzustellen, der am besten nach dem anteiligen Wert der Bau- bzw. Dienstleistung am Gesamtvorhaben und/oder nach dem Hauptgegenstand des Projektes bestimmt wird.

Die Vergabesysteme sind auch oft länderspezifisch. In Frankreich beispielsweise wird die Ausführungsplanung von Generalunternehmern - GU<sup>55)</sup> erledigt.

Die Rolle des „freien Architekten“ beschränkt sich oftmals nur noch auf die künstlerische Beratung.

51) Kemper, J.: *Architekten und Ingenieure als Generalplaner*. S. 7 f.

52) „Ein Gesamtplaner übernimmt die gesamte Bauplanung und die gesamte gewährleistungsmäßige Verantwortung. Er kann die verschiedenen Planungsleistungen alle selbst anbieten und ermöglicht somit einen simultanen Planungsprozess.“

53) „Ein Generalübernehmer übernimmt sämtliche Bauleistungen und die gesamte gewährleistungsmäßige Verantwortung. Er erbringt jedoch selbst weder Bauleistung noch Bauplanung.“

54) „Public Private Partnership (Abkürzung PPP), auch Öffentlich-Private Partnerschaft (ÖPP), mobilisiert privates Kapital und Fachwissen zur Erfüllung staatlicher Aufgaben. Im weiteren Sinn steht der Begriff auch für andere Arten des kooperativen Zusammenwirkens von Hoheitsträgern mit privaten Wirtschaftssubjekten. PPP geht in vielen Fällen mit einer Teil-Privatisierung von öffentlichen Aufgaben einher. Arten des PPP sind das Betreibermodell, Betriebsführungsmodell, Betriebsüberlassungsmodell und das BOT-Modell. Etwa sieht das Betreibermodell vor, dass der private Unternehmer ein Infrastrukturprojekt errichtet und betreibt; er hat auch die Bauherreneigenschaft und trägt das wirtschaftliche Risiko. Bei dem später aufgekommenen Betriebsführungsmodell bleibt die öffentliche Hand anders als beim Betreibermodell selbst Eigentümerin und Betreiberin der Anlage. Als Zwischenform zwischen dem Betreibermodell und dem Betriebsführungsmodell gilt das sog. Betriebsüberlassungsmodell. Die öffentliche Hand zieht sich mehr aus dem laufenden Betrieb der Anlage zurück. Unter der Bezeichnung BOT (Build, Operate, Transfer; deutsch: Bauen, Betreiben, Übertragen) ist ein Betreibermodell geläufig, das die schlüsselfertige Erstellung von Anlagen einschließlich Finanzierung der Vorlaufkosten und umfassendes Projektmanagement sowie die Betriebsübernahme für die Anlaufphase vorsieht.“

55) „Ein Generalunternehmer ist Unternehmer, der sich in der Regel zu einer komplexen Bauleistung auf Basis einer vorliegenden Planung verpflichtet. Die Leistungspflicht des GU gegenüber dem Bauherren besteht in der Erstellung und Übergabe des Gesamtwerks; daran ändert auch nichts, dass sich ein GU zur Erfüllung seiner Leistungspflicht nicht nur eigener Ressourcen, sondern auch eine Reihe weiterer selbstständiger Unternehmer als Subunternehmer bedient.“

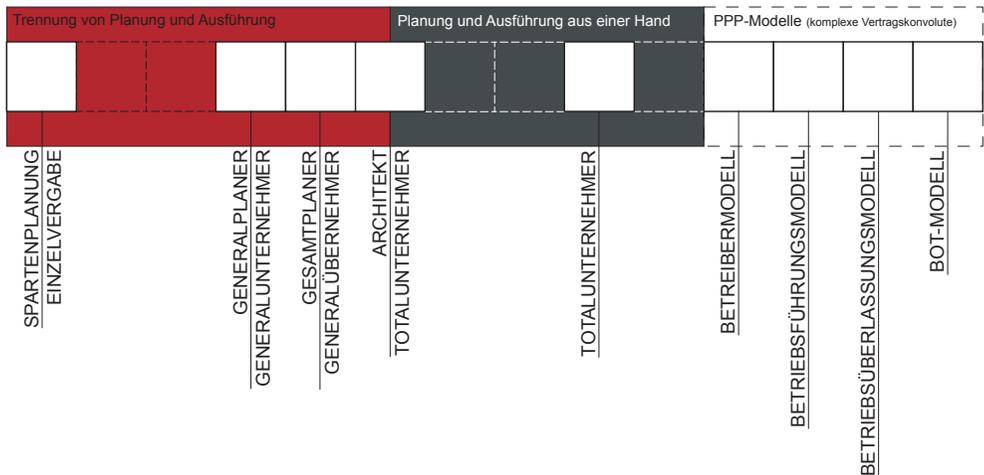


Abb.02: Bandbreite der Projektorganisationsformen.

Projektorganisationsformen<sup>56)</sup> mit den unterschiedlichen Vergabemodellen sind vor allem für die Planungsbranche von Bedeutung. Das Kriterium hierfür ist die oftmals diskutierte Trennung von Planung und Ausführung eines Objektes.

Traditionelle Vertragsbeziehungen (Abb.03) werden als „Nebeneinanderbeziehungen“ dargestellt. Es existieren Vertragsbeziehungen zwischen dem Bauherren und dem Architekten sowie zwischen dem Bauherren und den Fachplanern, wie Statiker, Fachplaner für Haustechnik, Stark- und Schwachstromanlagen, Raumakustik, Schallschutz, Gartengestaltung, Verkehrsplanung etc. Daneben steht das weitere Vertragsverhältnis zwischen dem Bauherren und dem Bauunternehmen. Zwischen Architekt und den Fachplanern besteht bei dieser Organisationsform keine Rechtsbeziehung.

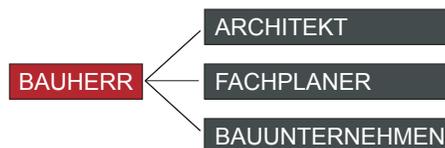


Abb.03: „traditionelle“ Vertragsbeziehung.

56) Definition und Grundstrukturen der Generalplanung. Kemper, J.: *Architekten und Ingenieure als Generalplaner*. S. 9 ff.

Dieser herkömmlichen Projektorganisation steht die Beauftragung eines sogenannten Totalunternehmers (Abb.04) gegenüber. Der Bauherr geht hierbei nur ein einziges Vertragsverhältnis ein. Der Totalunternehmer – TU<sup>57)</sup> übernimmt nicht nur sämtliche Bauausführungsleistungen, sondern zugleich auch die Architekten- und Fachplanerleistungen.



Abb.04: Vertragsbeziehung „Totalunternehmer“.

Zwischen den beiden genannten Organisationsformen steht die der Generalplanung (Abb.05), die einerseits die Nachteile der Beauftragung eines Totalunternehmers vermeidet, andererseits aber zugleich den Interessen des Bauherren an einer Reduzierung der Vertragspartner gerecht wird. Als Generalplanung versteht man die Beauftragung eines einzigen Vertragspartners mit sämtlichen für eine Projektrealisierung erforderlichen Planungs-, Beratungs- und Überwachungsleistungen.



Abb.05: Vertragsbeziehung „Generalplanung“.

57) „Der Totalunternehmer ist jenem dem Bauherren verantwortliche Stelle, die die schlüsselfertige Gesamtherstellung eines Objektes übernimmt.“

In welcher Organisationsform der Generalplaner die von ihm geschuldete Leistung erbringt, ist nicht zwingend vorgeschrieben, sondern hängt in erster Linie vom Auftragsumfang und von der Größe bzw. Leistungsfähigkeit des Büros ab.

Zusammengefasst kann man also feststellen, dass der Generalplaner als übergeordnete Planungsstelle fungiert, Ansprechpartner des Bauherren bzw. des Projektmanagements bei Großprojekten ist und sich gesamtverantwortlich im Bereich der Planung zeigen muss. Er wählt die Fachplaner aus, beauftragt und koordiniert sie, haftet gesamtschuldnerisch und gewährleistet für alle von ihm in Vertrag genommenen Sub-Planer<sup>58)</sup>. Die Koordinationsleistungen des Generalplaners betreffen die Technische Oberleitung,<sup>59)</sup> die Steuerung der integrierten technischen Planung<sup>60)</sup> und die Geschäftliche Oberleitung.<sup>61)</sup> Weitere Koordinationsleistungen betreffen Projektsteuerungsanteile in Bezug auf vertragliche Schnittstellen zwischen dem Generalplaner und den Sub- bzw. Fachplanern, deren Steuerung im Allgemeinen und die kaufmännische Verantwortung im Bereich der Kostenplanung (optional).

Bei großen, komplexen Bauvorhaben (ab € 5 Mio. netto)<sup>62)</sup> wird geraten, eine sogenannte „Sphäre Projektmanagement“ in die Projektorganisation einzubeziehen. Das Projektmanagement übernimmt die Koordination der Kosten- und Terminsteuerung und der Beratungsleistungen.

Das Festlegen der Beteiligtenstruktur im Bereich des Generalplanerleistungsbildes, der Planungs- und Beratungsleistungen, ist auf das jeweilige Projekt zu beziehen. Demnach ist auch die „Federführung“ zu deklarieren. Bei einer Brückenkonstruktion wird der federführende Generalplaner im Bereich Statik (Tragwerksplanung) anzusiedeln sein etc. (Abb.06).



**Abb.06:** Mögliche projektbezogene Beteiligtenstruktur - Zusammensetzung des GP-Teams; (Quelle: Wettbewerb, Planervergabe, Generalplaner. Lehrgang BPM BauAkademie; Nov. 2005; Dieter Koll).

58) Rechtsnatur. Kemper, J.: *Architekten und Ingenieure als Generalplaner*. S. 9 ff.

59) Gemäß §3 (7) HOA-A

60) „Der federführende Generalplaner ist für die Gesamtplanung verantwortlich. Er koordiniert seine Planung mit den Planungen der Fachplaner.“

61) gemäß §3 (8) HOA-A

62) Quelle: [www.wien.at/stadtentwicklung](http://www.wien.at/stadtentwicklung); *Grundlagen für die Durchführung von Wettbewerben auf dem Gebiet der Architektur und des Städtebaus; Werkstädbericht Nr.56, S. 14*

### 3.1 DAS GENERALPLANERVERFAHREN

#### **Die Generalplanung hat sich in Österreich in den letzten zwei Jahrzehnten als gängige Methode im Hoch- und Ingenieurbau etabliert.**

Seit ihrer Gründung 1992 vergibt z.B. die Bundesimmobiliengesellschaft, als Auftraggeber bzw. Auslober, mittels des GP-Verfahrens Planungsleistungen.

Die schon angesprochenen Veränderungen haben Auftraggeber veranlasst, sich zunehmend von ihren originären Bauherrenaufgaben zurückzuziehen, und diese sind bemüht, den gesamten Vergabe- und Vertragsabwicklungsaufwand „in einer Hand“ zu bündeln.<sup>63)</sup> Die Notwendigkeit der Trennung von Planung und Ausführung, um den Berufsstand des „freien Architekten“ zu sichern, gewährleistet dieses Verfahren ebenso wie die Parallelisierung der Planungsphasen und somit eine Verkürzung der Gesamtbauzeit, sowie die Bündelung von Kompetenzen durch die Vertragsbeziehungen dieser Projektorganisationsform, ohne die treuhänderischen Aufgaben für den Bauherren aufzugeben. Die Unabhängigkeit gegenüber den Ausführungsbetrieben, den Bauunternehmen bleibt gewahrt und sichert dem Bauherren, dass kein Interessenskonflikt zwischen Planung und Ausführung entsteht. Weitere Vorteile bietet der ins Verfahren eingearbeitete Generalplanervertrag. Er dient der Minimierung der Planungs-schnittstellen zwischen Architekten, Ingenieuren und Fachplanern.<sup>64)</sup> Der Bauherr wird mit dem Innenverhältnis des Generalplaners zu seinen Sub-Planern von den vielfältigen Vertrags-schnittstellen im Planungsprozess freigestellt. Die vertragliche Bündelung der Planungsleistung bietet dem Bauherren auch einen Zeit- und Qualitätsvorteil. Für ihn bleibt trotzdem die Transparenz im Planungs- und Bauablauf erhalten. Das hat eine Verringerung der Risiken im Projektablauf und des Auftraggebers zur Folge. Optimiert wird mit einem solchen Vertrag die Koordination, die Kontrolle und Steuerung der Planung und der Objektüberwachung. Durch die Zusammenfassung der fachlichen Kompetenz bieten sich Synergieeffekte, eine bessere Kosten- und Terminalsicherheit und eine umfassende Garantie für den Erfolg des Werkes.

Grundsätzlich umfasst das Generalplanerverfahren zwei wesentliche Komponenten, nämlich die der Planervergabe im allgemeinen und die vertragsrechtliche Komponente.

Die Mehrstufigkeit des Verfahrens (Abb.07) ergibt sich aus der Kombination von Wettbewerb und Verhandlungsverfahren, wobei die Organisation des Verfahrens von der jeweiligen Aufgabenstellung abhängig ist. Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung und integrierter Prä-Qualifikation<sup>65)</sup> können hierbei ebenfalls zum Zuge kommen (siehe Kapitel 6.2 „Das Verhandlungsverfahren als Vergabeverfahren“).

Die Einbindung eines Generalplanervertrages während des Verfahrens und die Klärung von Honorarfragen haben aber auch zur Folge, dass die Verfahrensaufbereitung einen nicht unerheblichen Bearbeitungsaufwand aller Beteiligten darstellt.

Unabhängig vom Planungsgegenstand, vom Auslober, von der Organisation des Verfahrens, etc.

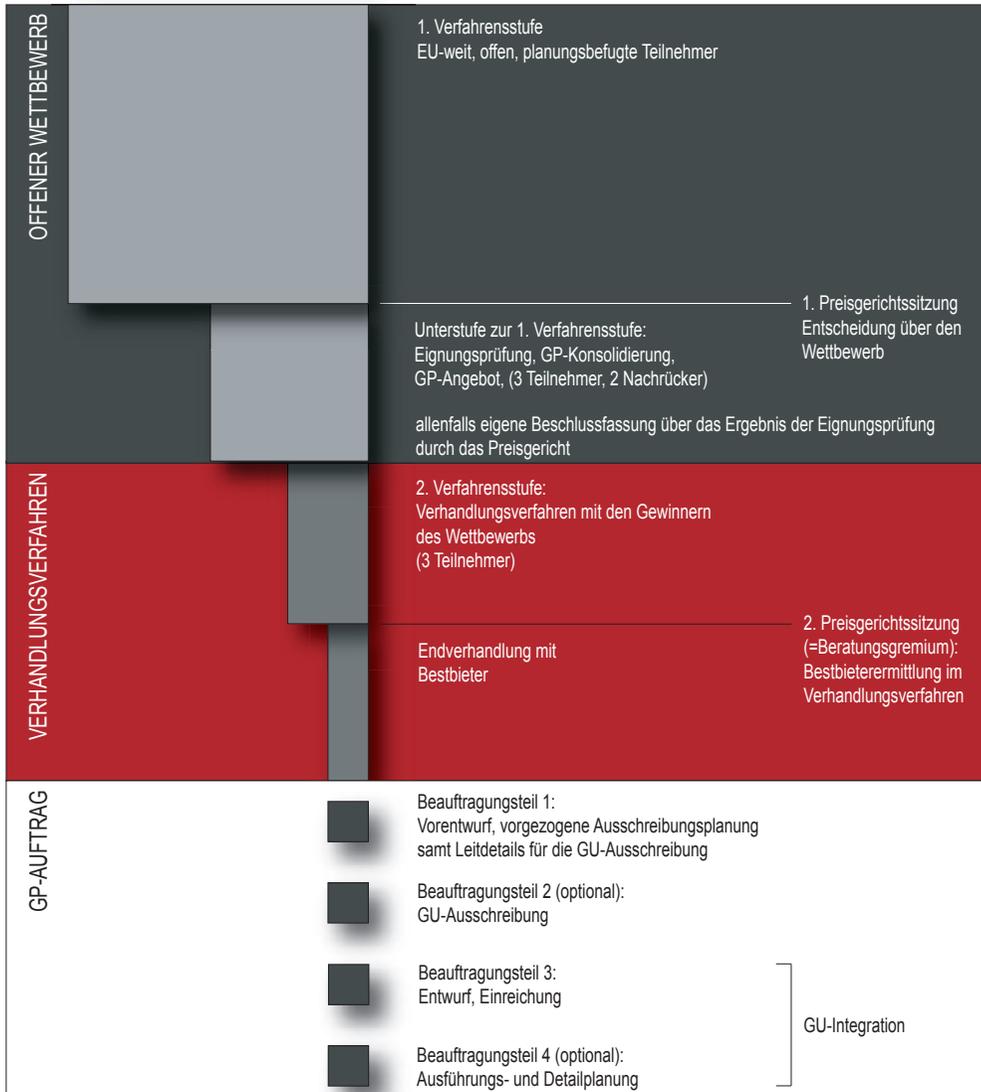
63) Motive. Vortrag, Lechner, H.: *Generalplaner*. S. 64

64) Vorteile der Generalplanung. Vortrag, Lechner, H.: *Generalplaner*. S. 68 ff.

65) Mit der Aufforderung zur Abgabe von Teilnahmeanträgen wird eine bestimmte Anzahl an Teilnehmern ausgewählt. Dies erfolgt anhand eindeutiger und nichtdiskriminierender Auswahlkriterien, die allerdings nicht, wie vergleichsweise die Beurteilungskriterien bzw. die Zuschlagskriterien, die fachlichen oder kreativen Qualitäten der Teilnehmer abwägen, sondern ausschließlich das Unternehmen bewerten, wie z.B. Mindestumsätze, Personalstärken, Referenzen etc. Eine im Vorfeld angegebene Anzahl an Teilnehmern wird anschließend in der zweiten Stufe des Verfahrens zur Abgabe von Planungsbeiträgen aufgefordert.

sind allen Verfahren gleichartige „Verfahrensteilschritte“ gemein.

Zu beachten ist hierbei, dass die Vergabe von Planungsleistungen in einem Verhandlungsverfahren gemäß BVergG 2006 erfolgt. Das Verhandlungsverfahren zielt dabei auf die Konkretisierung zum Vertragsabschluss mit dem Verfasser des erstgereichten Projektes und ist einem klar vorgegebenen Procedere unterworfen, welches im BVergG seinen Ursprung findet.



**Abb.07:** Mögliches Verfahrensdiagramm bei der Generalplanervergabe - mehrstufiges, kombiniertes Vergabeverfahren mit anschließender Beauftragung eines GU; (Quelle: Wettbewerb, Planervergabe, Generalplaner. Lehrgang BPM BauAkademie; Nov. 2005; Dieter Koll).

### 3.1.1 Einflussfaktoren für die Wahl des Verfahrens

Die Wahl des passenden Verfahrens ist abhängig von bestimmten **Einflussfaktoren**, wie z.B. dem **geschätzten Auftragswert**.<sup>66)</sup> Beträgt der geschätzte Auftragswert (die auslobungsgegenständliche Planungsleistung) oder die Summe der Preisgelder und Zahlungen an die Teilnehmer mehr als netto € 211.000.-, dann sind die Bestimmungen für den Oberschwellenbereich anzuwenden. Für die Vergabe von Dienstleistungsaufträgen und die Durchführung von Wettbewerben im Sektorenbereich gilt als Schwellenwert netto € 422.000.-.

Die Schwellenwertregelungen (Anhang I) sind in den **§§12 ff.** BVergG 2006 verankert und legen fest, welche Arten von Wettbewerben zulässig sind. Im Oberschwellenbereich sind nur offene und nicht offene Wettbewerbe zulässig. Bei Unterschreitung des Schwellenwertes sind auch geladene Wettbewerbe möglich.

*§12. (2) Wettbewerbe von Auftraggebern erfolgen im Oberschwellenbereich, wenn bei Realisierungswettbewerben der geschätzte Auftragswert des Dienstleistungsauftrages ohne Umsatzsteuer unter Berücksichtigung etwaiger Preisgelder und Zahlungen an Teilnehmer bzw. bei Ideenwettbewerben die Summe der Preisgelder und Zahlungen an die Teilnehmer*

- 1. bei von in ANHANG V genannten Auftraggebern durchgeführten Wettbewerben mindestens 105 500 Euro beträgt;*
- 2. bei von anderen als in Z 1 genannten Auftraggebern durchgeführten Wettbewerben mindestens 211 000 Euro beträgt.*

*(3) Verfahren von Auftraggebern zur Vergabe von Aufträgen erfolgen im Unterschwellenbereich, wenn der geschätzte Auftragswert ohne Umsatzsteuer die in Abs. 1 genannten Beträge nicht erreicht. Wettbewerbe erfolgen im Unterschwellenbereich, wenn der geschätzte Auftragswert unter Einrechnung der Preisgelder und Zahlungen oder die Summe der Preisgelder und Zahlungen an die Teilnehmer die in Abs. 2 genannten Beträge nicht erreicht.*

66) Magistratsabteilung 18; Stadtentwicklung Wien (Hrsg.): Werkstadtbericht Nr.56, *Grundlagen für die Durchführung von Wettbewerben auf dem Gebiet der Architektur und des Städtebaus*. S. 39

Die Schwellenwertregelungen bei Vergabeverfahren von Dienstleistungen bei geschätztem Auftragswert für den Oberschwellenbereich (€ netto):

|   | € 211.000.-<br>^                  | € 211.000.-<br>v | € 105.500.-<br>v | € 60.000.-<br>v | € 40.000.-<br>v |
|---|-----------------------------------|------------------|------------------|-----------------|-----------------|
| Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung   | ○                                 | ○                | ○                | ○               | ○               |
| Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung, wenn im Anschluss an einen Wettbewerb der Auftrag gemäß den einschlägigen Bestimmungen an den Gewinner oder an einen der Gewinner des Wettbewerbes vergeben werden muss.   | ○                                 | ○                | ○                | ○               | ○               |
| Verhandlungsverfahren ohne vorheriger Bekanntmachung  |                                   |                  |                  | ○               | ○               |
| Direktvergabe   |                                   |                  |                  |                 | ○               |
| Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung mit nur einem Teilnehmer, wenn bei geistiger Dienstleistung im Hinblick auf die Eigenart der Leistung die Durchführung eines wirtschaftlichen Wettbewerbes aufgrund der Kosten des Beschaffungsvorganges wirtschaftlich nicht vertretbar ist. |                                   |                  | ○                | ○               | ○               |
|   | für Generalplanerverfahren im OSB |                  |                  |                 |                 |

Die **Komplexität**<sup>67)</sup> der Aufgabenstellung ist ein wesentlicher Faktor für die Wahl des Generalplanerverfahrens. Komplexe Aufgabenstellungen erfordern ein Team aus spezialisierten Planern. Um eine Beurteilung von Planungsvorschlägen zu schwierigen Aufgabenstellungen zu erhalten, sind integrierte Planungen erforderlich. Dies umfasst nicht nur Architektenleistungen, sondern beinhaltet auch Leistungen der Tragwerksplanung, Leistungen für Technische Gebäudeausrüstung etc. Dem Preisgericht wird somit eine Grundlage für eine qualifizierte Entscheidung zu Verfügung gestellt. Gelingt es nicht, in der Auslobung eine klare Aufgabenstellung zu formulieren, kann man sich durch mehrstufige Verfahren schrittweise einer Lösung annähern, z.B. durch einen zweistufigen Wettbewerb.

67) Magistratsabteilung 18; Stadtentwicklung Wien (Hrsg.): Werkstadtbericht Nr.56, *Grundlagen für die Durchführung von Wettbewerben auf dem Gebiet der Architektur und des Städtebaus*, S. 39

Vorteil: Der Auslober „lernt“ aus den Vorschlägen der Teilnehmer.  
Nachteil : Verdoppelung der Verfahrensdauer, höhere Verfahrenskosten

Ein weiterer Einflussfaktor ist die **Anonymität**.<sup>68)</sup> Wettbewerbe müssen anonym durchgeführt werden. Nicht zuletzt auf Grund der Sicherstellung von Gleichbehandlung und Fairness sind die einzureichenden Arbeiten in diesem Sinne vorzulegen und auch zu bewerten. Erst nach der Entscheidung des Preisgerichtes wird die Eignung der Teilnehmer geprüft und folglich die Anonymität aufgehoben.

In begründeten Fällen ist die Teilnehmeranonymität nicht zweckmäßig, wenn vertragliche Spezifikationen nicht hinreichend genau beschrieben werden können, um in einem offenen oder nicht offenen Verfahren vergleichbare Angebote zu erhalten; dann kann anstelle eines Wettbewerbes ein Verhandlungsverfahren stattfinden, in dem die Planer ihre Lösungsvorschläge persönlich vertreten (Hearing, Präsentation).

Die Verfahrensdauer ist abhängig vom Verfahrenstypus, vom Verfahrensablauf und schwankt zwischen 15 und 25 Wochen.<sup>69)</sup>

Grundsätzlich nimmt eine Bearbeitungsstufe im Oberschwellenbereich sechs bis acht Wochen in Anspruch, die folgende Vorprüfung beansprucht mind. 3 Wochen. Bei einstufigen offenen Wettbewerben bzw. einstufigen nicht offenen Wettbewerben schließt an das Preisgericht das Verhandlungsverfahren an. Bei nur einem Gewinner kann man das Verfahren innerhalb von weiteren 14 Tagen, bzw. 7 Tagen bei einem beschleunigten Verfahren, abschließen. Gibt es mehrere Gewinner nach dem Wettbewerb, ist zuzüglich des Verhandlungsverfahrens noch eine „Stillhaltefrist“<sup>70)</sup> von weiteren 14 Tagen anzuberaumen. Die Dauer der Verfahrensvorbereitung ist hierbei nicht berücksichtigt. Sie ist abhängig von der Aufgabenstellung und der in Betracht gezogenen Verfahrensart. Bei Generalplanerverfahren ist die Vorbereitungszeit auf Grund der Einbindung eines Generalplanervertrages und der Aufbereitung von Termin- und Kostensteuerungselementen, länger anzusetzen.

Die Vorteile des Generalplanerverfahrens liegen vor allem im Bereich der Ausführungsvorbereitung. Es kann umgehend mit der Planungsphase des Projektes begonnen werden. Der im Verfahren eingebrachte Generalplanervertrag und die Generalplanerkonsolidierung, die Festsetzung des Planungsteams, setzen voraus, dass nach Beendigung des Verfahrens die rechtlichen, terminlichen und finanziellen Fragen abgeklärt sind und somit die Projektorganisation feststeht.

68) Magistratsabteilung 18; Stadtentwicklung Wien (Hrsg.): Werkstadtbericht Nr.56, *Grundlagen für die Durchführung von Wettbewerben auf dem Gebiet der Architektur und des Städtebaus*. S. 40

69) Magistratsabteilung 18; Stadtentwicklung Wien (Hrsg.): Werkstadtbericht Nr.56, *Grundlagen für die Durchführung von Wettbewerben auf dem Gebiet der Architektur und des Städtebaus*. S. 41

70) §132 BVergG 2006; in der Stillhaltefrist können Bieter Einspruch gegenüber der Zuschlagsentscheidung erheben; die Stillhaltefrist ist somit ein Rechtsschutzfaktor.

Die Nachteile des Generalplanerverfahrens liegen in Bearbeitungsintensität durch die Teilnehmer im Vergabeverfahren und den damit entstehenden Kosten. Die Projektvorbereitungs- und die Verfahrensdauer bei zweistufigen Wettbewerben sind im Vergleich zu anderen Verfahren wesentlich länger.

Die **Verfahrenskosten**<sup>71)</sup> im Generalplanerverfahren sind auf Grund der schon angesprochenen Vorbereitungsintensivität und der Verfahrenskomplexität eher hoch. Man spricht schätzungsweise von rund 0,5% bis 5% der Errichtungskosten,<sup>72)</sup> je nach Aufgabenstellung.

Ein weiterer Aspekt bei der Wahl des passenden Verfahrens ist das **lösungsorientierte** Vorgehen.<sup>73)</sup> Wie schon oben erwähnt, gibt es die Möglichkeit, wegen nicht ausreichender Beschreibbarkeit von vertraglichen Spezifikationen in einem „Verhandlungsverfahren über konkurrierende Planungsvorschläge“ zu einer Lösung zu gelangen. Hierbei erlaubt das Vergaberecht weitere Verfahrenswege für die Vergabe von geistigen Dienstleistungen. Das BVergG 2006 setzt für die Verhandlungsverfahren nur wenige Vorgaben und gibt somit dem Auslober Spielraum für die Gestaltung. Diese Ausgestaltung der Verfahren ähnelt dem erprobten Abwicklungsmodell Architekturwettbewerb, sodass eine sinngemäße Anwendung der für Wettbewerbe aufbereiteten Grundlagen möglich ist (siehe Kapitel 6.2. „*Das Verhandlungsverfahren als Vergabeverfahren*“).

71) Magistratsabteilung 18; Stadtentwicklung Wien (Hrsg.): Werkstattbericht Nr.56, *Grundlagen für die Durchführung von Wettbewerben auf dem Gebiet der Architektur und des Städtebaus*. S. 41

72) Schätzwert von Experten im Bereich der Projektsteuerung (bezugnehmend auf ÖNORM B1801-1; siehe Abb.16).

73) Magistratsabteilung 18; Stadtentwicklung Wien (Hrsg.): Werkstattbericht Nr.56, *Grundlagen für die Durchführung von Wettbewerben auf dem Gebiet der Architektur und des Städtebaus*. S. 41

# 4 Der Wettbewerb im Generalplanerverfahren

*Allgemeine Definition:*<sup>74)</sup>

*Als Wettbewerb bezeichnet man das Streben von mindestens zwei Akteuren nach einem Ziel, wobei der höhere Zielerreichungsgrad eines Akteurs einen niedrigeren Zielerreichungsgrad des anderen bedingt.*

*Spezielle Definition gemäß Önorm A 2050:*

*Auslobungsverfahren, die dazu dienen, dem AG insbesondere auf den Gebieten der Raumplanung, der Stadtplanung, der Architektur, des Bau-/Ingenieurwesens (Planungswettbewerbe), der Werbung oder der Datenverarbeitung einen Plan oder eine Planung zu verschaffen, dessen oder deren Auswahl durch ein Preisgericht auf Grund von Beurteilungskriterien mit oder ohne Verteilung von Preisgeldern erfolgt. (Önorm A 2050 Pkt. 3.32)*

Die Vorteile des Architektenwettbewerbs liegen vor allem darin, dass für eine gestellte Aufgabe verschiedene Arten von Lösungsmöglichkeiten angeboten werden. Aufgrund der Wettbewerbssituation unter den teilnehmenden Architekten kann davon ausgegangen werden, dass das Kreativpotential voll ausgeschöpft wird. Die Auswahl eines unabhängigen Preisgerichts<sup>75)</sup> stellt zum einen sicher, dass der Entscheidungsprozess weitgehend transparent ist, und zum anderen, dass derjenige Lösungsvorschlag ausgewählt wird, der der gestellten Aufgabe am ehesten gerecht wird. Ein weiterer, nicht zu vernachlässigender Aspekt von Architektenwettbewerben ist, dass sie neue wichtige Impulse für die Entwicklung in der Architektur geben, sodass ihnen über den eigentlichen Gegenstand des Wettbewerbes hinaus eine allgemeine kultur- und gesellschaftspolitische Bedeutung zukommt.

Weiters soll jungen Architekten die Möglichkeit gegeben werden, sich mit erfahrenen bzw. renommierten Büros zu messen und im Idealfall auch größere Aufträge zu akquirieren. Gerade bei exponierten Projekten, die im Blickpunkt des öffentlichen Interesses stehen, sind Architektenwettbewerbe zudem ein wichtiger Beitrag für ein „gutes Image“ eines Vorhabens. Die Öffentlichkeit nimmt mitunter großen Anteil an diesen Projekten, da für sie die Qualitäten des gesamten Stadtbildes maßgeblich sind. Auch bei privaten Vorhaben, die mit einem besonderen Prestigewert verbunden sind, sind Architektenwettbewerbe ein geeignetes Mittel, um die beste Lösungsmöglichkeit zu finden.<sup>76)</sup>

Grundsätzlich ist zwischen **Realisierungswettbewerb** und **Ideenwettbewerb**<sup>77)</sup> zu unterscheiden (siehe §26 BVergG 2006), wobei statistisch Realisierungswettbewerbe häufiger ausgeschrieben werden. Ziel ist hierbei, zu einer schon hinreichend beschriebenen Aufgabenstellung konkrete Planungsvorschläge zu entwickeln. Die Intention eines Realisierungswettbewerbes ist die tatsächliche Realisierung eines oder mehrerer Bauobjekte. Der Ideenwettbewerb hingegen dient vielmehr einer Ideenfindung bzw. der Findung übergeordneter Planungsansätze, die in der Regel städtebaulicher Natur sein können und anhand derer (z.B. Festlegung von Leitlinien) eine weitere Planung erfolgen kann.

74) *Wettbewerb (Wirtschaft)*. Quelle: [http://de.wikipedia.org/wiki/Wettbewerb\\_%28Wirtschaft%29](http://de.wikipedia.org/wiki/Wettbewerb_%28Wirtschaft%29)

75) Quelle: Kapitel IV §§12 ff. WOA; §155 (4-6) BVergG 2006

76) Zielsetzung von Architektenwettbewerben. Thode, R.; Wirth, A.; Kuffer, J.: *Praxishandbuch Architektenrecht*. S. 124 f.

77) Wettbewerbsarten. Thode, R.; Wirth, A.; Kuffer, J.: *Praxishandbuch Architektenrecht*. S. 132 f.

Der Realisierungswettbewerb unterscheidet sich aber vor allem auf vertragsrechtlicher Ebene, zwischen dem Auslober und dem Teilnehmer, vom Ideenwettbewerb durch das sogenannte „Auftragsversprechen“. D.h., der Auslober verspricht, einen der Preisträger mit der Planung des Projektes zu beauftragen, wenn das Projekt realisiert werden soll. Weiters beinhaltet ein Realisierungswettbewerb bereits klar umrissene Funktions- und Leistungsprogramme.

**Diese konkreten Planungsleistungen (Architektenleistungen, Generalplanerleistungen, etc.) werden im Anschluss an das Wettbewerbsverfahren mittels Verhandlungsverfahren gemäß BVergG 2006 dem Gewinner (oder einem der Gewinner) des Wettbewerbs übertragen.<sup>78)</sup>**

Dies betrifft aber nicht nur, wie man dem Terminus „Realisierungswettbewerb“ entnehmen könnte, Wettbewerbe mit einer klaren Realisierungsabsicht, sondern es kann auch im Anschluss an einen Ideenwettbewerb ein Verhandlungsverfahren durchgeführt werden, z.B. für die Beauftragung zur Erstellung eines Flächenwidmungsplanes.<sup>79)</sup> In der Praxis kann es in der Folge vorkommen, dass es bei konkreter Realisierungsabsicht von Objekten auf dem Planungsgebiet zu keiner neuerlichen Auslobung von dafür vorgesehen Objektwettbewerben mehr kommt, sondern der beauftragte Planer (nach dem Verhandlungsverfahren des Ideenwettbewerbes) für Planungsleistungen (Ausführungsplanung) für das Objekt des Ideenwettbewerbes direkt beauftragt wird. Wie schon eingehend formuliert, ist diese Tatsache auf Grund des geänderten Tatbestandes vergaberechtlich äußerst problematisch.

Der Wettbewerb an sich endet also in regulärer Weise **nicht** mit einer Auftragserteilung zur Planung des Objektes. Demnach ist er ohne weitere Vergabeschritte als „Ideenlieferant“ zu sehen. Er dient im Zuge eines nachfolgenden Verhandlungsverfahrens ohne öffentliche Bekanntmachung der spezifischen Vorbereitung einer Auftragsvergabe.<sup>80)</sup>

Der Wettbewerb ist eine Sonderform eines Preisausschreibens (Ausschüttung von Preisgeldern), mitunter auch als Preisbewerbung bezeichnet und als einseitig verpflichtendes Schuldverhältnis zu sehen, welches durch eine öffentliche Bekanntmachung Verbindlichkeit erlangt. Trotz der im BVergG angeführten Definition als Auslobungsverfahren ist der Wettbewerb kein zweiseitig verpflichtendes Rechtsgeschäft, die Entscheidung der Jury ist lediglich eine Empfehlung und keine Voraussetzung für das Zustandekommen des angebotenen Vertrages.<sup>81)</sup>

Hauptmerkmale eines Wettbewerbes sind das Tätigwerden eines Preisgerichtes und der Grundsatz der Anonymität. Die Auswahl und die Beurteilung der Teilnehmer wird mittels Kriterien in den Auslobungsunterlagen festgesetzt. Die eingereichten Arbeiten werden dem Preisgericht anonym vorgelegt und somit, unabhängig vom Verfasser, nach der Qualität der Arbeit

78) Magistratsabteilung 18; Stadtentwicklung Wien (Hrsg.): Werkstadtbericht Nr.56, *Grundlagen für die Durchführung von Wettbewerben auf dem Gebiet der Architektur und des Städtebaus*. S. 33

79) Magistratsabteilung 18; Stadtentwicklung Wien (Hrsg.): Werkstadtbericht Nr.56, *Grundlagen für die Durchführung von Wettbewerben auf dem Gebiet der Architektur und des Städtebaus*. S. 38

80) Schramm, J.; Aicher, J.; Fuhrmann, M.; Thienel, R.; (Hrsg.): *Kommentar zum Bundesvergabegesetz 2002. Vor §111 Rz 1.*

81) Schramm, J.; Aicher, J.; Fuhrmann, M.; Thienel, R.; (Hrsg.): *Kommentar zum Bundesvergabegesetz 2002. §111 Rz 5.*

bewertet. Die Jurierung erfolgt also nicht personenspezifisch, sondern beschränkt sich lediglich auf die Qualität der eingereichten Konzepte. Die Gewinnerauswahl erfolgt auf Grund von Beurteilungskriterien, die vom Auslober im Vorfeld, also in den Auslobungsunterlagen bekannt zu geben sind. Zusammenfassend ist zu sagen, dass den Gegenstand eines Wettbewerbes eine Dienstleistung mit spezifisch geistiger Ausprägung bildet. Nach Beendigung eines Verfahrens kommt es zu einem Dienstleistungsauftrag (Planungsauftrag).<sup>82)</sup>

Wettbewerbe werden auch, gemäß WOA, nach dem Teilnehmerkreis unterschieden. Vergaberechtlich sind Wettbewerbe als Wettbewerbsverfahren determiniert und in drei Typen mit verschiedenen Eigenschaften, unterteilt. Man unterscheidet zwischen **offenen, nicht offenen und geladenen Wettbewerbsverfahren**.

Geladene Wettbewerbe sind nur im Unterschwellenbereich zulässig,<sup>83)</sup> was bedeutet, dass der geschätzte Auftragswert des zugrunde liegenden Dienstleistungsauftrages oder die Summe der Preisgelder und Zahlungen bei zentralen Beschaffungsstellen € 105.500.- bzw. bei sonstigen öffentlichen Auftraggebern € 211.000.- nicht erreichen darf. Für Generalplanerverfahren kommt dieser Wettbewerbstypus auf Grund von Wirtschaftlichkeitsüberlegungen nur bedingt der Frage (siehe Kapitel 7 „*Verfahrenstypen im Unterschwellenbereich*“).

Im Bereich der offenen bzw. nicht offenen Wettbewerbe hat sich im BVergG 2006 gravierendes geändert. Der offene Wettbewerb war im Oberschwellenbereich, also auch für Generalplanerverfahren, im „regulären“ Vergabeverfahren vorzuziehen. Ausnahmen bestanden lediglich nach den angeführten Ziffern 1 und 2 im §113 (2) BVergG 2002. Damit war gewährleistet, dass jeder „geeignete“ Teilnehmer für dieses Verfahren zugelassen war.

*Wahl des Wettbewerbsverfahrens (gemäß BVergG 2002)*

§113. (1) *Sofern Abs. 2 und 3 nicht anderes vorsehen, hat grundsätzlich ein offener Wettbewerb stattzufinden.*

(2) *Die Durchführung eines nicht offenen Wettbewerbes ist zulässig, wenn*

1. *der Auslober den Kreis der Teilnehmer beschränken will und die Beurteilung der Leistungsqualität über die Eignung hinausgehende Anforderungen an die Teilnehmer stellt, oder*
2. *der mit der Durchführung eines offenen Wettbewerbes verbundene Aufwand im Hinblick auf den Wert der Leistung wirtschaftlich nicht vertretbar wäre.*

(3) *Sofern dem Auslober genügend geeignete Unternehmer bekannt sind, ist die Durchführung eines geladenen Wettbewerbes im Unterschwellenbereich zulässig.*

Das BVergG 2006 löst diesen Sachverhalt auf und befindet auch den nicht offenen Wettbewerb in jeder Form anwendbar. Dies bringt gewiss einige Probleme, vor allem für junge Planungsbüros. Der Auslober ist nun berechtigt, für jegliche Vergabe von Planungsleistungen einen nicht offenen Wettbewerb vorzuschalten und hat somit die Möglichkeit, den Kreis der Teilnehmer

82) Schramm, J.; Aicher, J.; Fuhrmann, M.; Thienel, R.; (Hrsg.): *Kommentar zum Bundesvergabegesetz 2002*. §20 Rz 8.

83) Schramm, J.; Aicher, J.; Fuhrmann, M.; Thienel, R.; (Hrsg.): *Kommentar zum Bundesvergabegesetz 2002*. §113 Rz 8.

zu beschränken und für die Beurteilung der Leistungsqualität über die Eignung hinausgehende Anforderungen an die Teilnehmer zu stellen.<sup>84)</sup>

Der nicht offene Wettbewerb ist ein zweistufiges Verfahren, wobei in der ersten Stufe mittels Teilnahmeanträgen eine bestimmte Anzahl an Teilnehmern ausgewählt wird. Dies erfolgt anhand eindeutiger und nichtdiskriminierender **Auswahlkriterien**, die allerdings nicht, wie vergleichsweise die Beurteilungskriterien bzw. die Zuschlagskriterien, die fachlichen oder kreativen Qualitäten der Teilnehmer abwägen, sondern ausschließlich das Unternehmen bewerten, wie z.B. Mindestumsätze, Personalstärken, Referenzen etc. Eine im Vorfeld angegebene Anzahl an Teilnehmern wird anschließend in der zweiten Stufe des Verfahrens zur Abgabe von Planungsbeiträgen aufgefordert.<sup>85)</sup>

*Wahl des Wettbewerbes (gemäß BVergG 2006)*

*§35. Die Auftraggeber können bei der Durchführung von Wettbewerben frei zwischen dem offenen und dem nicht offenen Wettbewerb wählen.*

Architekten, die nun am Beginn ihrer Karriere stehen, ist es kaum möglich, an nicht offenen Verfahren teilzunehmen, da sie weder über ausreichendes Personal, ausreichende Umsätze noch über die notwendigen Referenzen verfügen.

Die einzige Möglichkeit für jene Architekten bzw. Planungsbüros, an einem nicht offenen Wettbewerb teilzunehmen, besteht darin, mit anderen Büros zu kooperieren (eine sogenannte Teilnehmergeinschaft gemäß §154 (1) bzw. auch Bewerbergemeinschaft).<sup>86)</sup> Durch die Bündelung der Kompetenzen werden nun die notwendigen Anforderungen erfüllt, um auch letztendlich zur 2. Stufe der Verfahrens eingeladen zu werden. Solche Kooperationen werden in der Branche als „Elefantenhochzeiten“ bezeichnet, also Bündelungen unternehmerischer Potenz. Kleine Büros suchen sich sehr potente Partner und entwickeln im Namen aller die Wettbewerbseinreichungen. Hierbei kann man einen weiteren Nachteil herauslesen. Dem Auslober ist es oftmals nicht mehr möglich, nachzuvollziehen, wer für die Erstellung der eingereichten Arbeiten verantwortlich zeichnet.

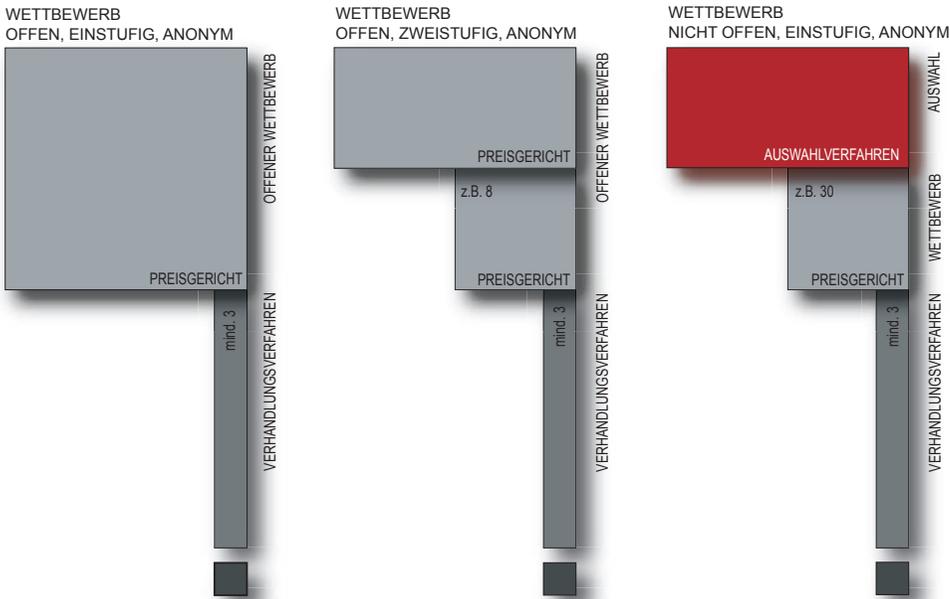
Vorteile des nicht offenen Wettbewerbes liegen in der Verfahrensökonomie dahingehend, dass die Ausarbeitung nur einem kleinen Teilnehmerkreis vorbehalten ist. Eine geringere Anzahl an Teilnehmern ermöglicht eine bessere Konzentration der Vorprüfung und der Jurierung. Einerseits kann eine umfangreiche Ausarbeitung gefordert werden, andererseits besteht die Möglichkeit einer ausreichenden, attraktiveren Aufwandsentschädigung durch die geringere Teilnehmerzahl.

Ein wesentlicher Vorteil liegt auf der Seite des Bauherren. Durch die Auswahl geeigneter Planungsbüros hat er die Gewissheit, kompetente und erfahrene Projektpartner für das Bauvorhaben zu sichern.

84) Schramm, J.; Aicher, J.; Fuhrmann, M.; Thienel, R.; (Hrsg.): *Kommentar zum Bundesvergabegesetz 2002*. §113 Rz 2.

85) Schramm, J.; Aicher, J.; Fuhrmann, M.; Thienel, R.; (Hrsg.): *Kommentar zum Bundesvergabegesetz 2002*. §113 Rz 8.

86) Gemäß §20 (2) BVergG 2006 besteht allerdings die Möglichkeit Arbeits- und Bietergemeinschaften zu untersagen. Dies ist in den Ausschreibungs- bzw. Auslobungsunterlagen anzugeben.



**Abb.08:** Beispiele für Verfahrensdiagramme von offenen bzw. nicht offenen Wettbewerben mit anschließendem Verhandlungsverfahren

Die Bestimmungen über Wettbewerbe werden in den **§153, §154** und **§155** BVergG 2006 abgehandelt. Im Vergleich zum BVergG 2002 hat sich nach Expertenmeinung inhaltlich kaum etwas verändert. Durch die Umstrukturierung gestaltet sich das BVergG 2006 aber heterogener in diesem Bereich.

Die wesentlichste Änderung der Wettbewerbsbestimmungen betrifft die Möglichkeit zur Aufhebung der Anonymität vor der Wettbewerbsentscheidung (**§155 (6)** BVergG 2006). Es wird dem Preisgericht gestattet die Bewerber bei Bedarf unaufgefordert zu befragen, um bestimmte Aspekte zu klären.

Verständlicherweise wurde dieser Sachverhalt überaus negativ von Planern und Architekten aufgenommen, da dies zu einer möglichen Bevorzugung eines Bieters führen kann. Von der Legislative wird eine Evaluierung zum sogenannten „nonymen Dialog“ erfolgen.

*Bestimmungen über Wettbewerbe*

*Allgemeines:*

*§153. Für die Durchführung von Wettbewerben (Ideenwettbewerbe sowie Realisierungswettbewerbe) gelten ausschließlich die Bestimmungen dieses Abschnittes, der 1. Teil, die §§ 3, 6, 9, 10, 12 Abs. 2 und 3, 13, 16, 19, 20 Abs. 1 bis 3, 26, 35, 39, 42 bis 52, 54 und 55, der 4. bis 6. Teil sowie die Vorschriften, auf die in diesem Abschnitt verwiesen wird.*

*Teilnahme am Wettbewerb:*

§154. (1) *Der offene Wettbewerb steht allen Teilnahmeberechtigten offen.*

(2) *Beim nicht offenen Wettbewerb ist die Anzahl der einzuladenden Teilnehmer entsprechend dem Wettbewerbsgegenstand festzulegen. Sie darf bei Existenz einer hinreichenden Anzahl von befugten, leistungsfähigen und zuverlässigen Unternehmern jedoch nicht unter drei liegen. Die festgelegte Anzahl muss einen echten Wettbewerb gewährleisten und ist in der Bekanntmachung anzugeben. Die eindeutigen und nichtdiskriminierenden Auswahlkriterien haben den besonderen Erfordernissen des Wettbewerbsgegenstandes Rechnung zu tragen und sind im Vorhinein festzulegen.*

(3) *Bewerbern, die auf Grund der Bekanntmachung rechtzeitig Teilnahmeanträge gestellt haben und die gemäß den §§ 68 bis 77 als befugt, leistungsfähig und zuverlässig anzusehen sind, ist unter Bedachtnahme auf Abs. 5 und 6 Gelegenheit zur Beteiligung am Wettbewerb zu geben.*

(4) *Über die Prüfung der Teilnahmeanträge ist eine Niederschrift zu verfassen, in welcher alle für die Beurteilung der Teilnahmeanträge wesentlichen Umstände festzuhalten sind. Auf Verlangen ist dem Bewerber Einsichtnahme in den seinen Teilnahmeantrag betreffenden Teil der Niederschrift zu gewähren. Bei der Gestaltung der Niederschrift ist darauf Bedacht zu nehmen.*

(5) *Langen in der Folge mehr Teilnahmeanträge als die vom Auslober festgelegte Anzahl von einzuladenden Teilnehmern ein, so hat der Auslober unter den befugten, leistungsfähigen und zuverlässigen Bewerbern anhand der Auswahlkriterien die besten Bewerber auszuwählen. Die maßgeblichen Gründe für die Auswahl sind in nachvollziehbarer Form festzuhalten. Der Auslober hat alle Bewerber von dieser Entscheidung unverzüglich, jedenfalls aber acht Tage nach Abschluss der Auswahl zu verständigen. Auf Verlangen sind den nicht zur Teilnahme am Wettbewerb eingeladenen Bewerbern die Gründe der Nicht-Zulassung bekannt zu geben, sofern nicht die Bekanntgabe dieser Informationen öffentlichen Interessen oder den berechtigten Geschäftsinteressen von Unternehmern widersprechen oder dem freien und lauterem Wettbewerb schaden würde.*

(6) *Langen in der Folge weniger Teilnahmeanträge von befugten, leistungsfähigen und zuverlässigen Unternehmern als die vom Auslober festgelegte Anzahl von einzuladenden Teilnehmern ein, so kann der Auslober zusätzliche Unternehmer in den Wettbewerb einbeziehen.*

(7) *Zu geladenen Wettbewerben sind mindestens drei Unternehmer einzuladen. Die Aufforderung zur Teilnahme hat nur an gemäß den §§ 68 bis 77 als befugt, leistungsfähig und zuverlässig anzusehende Unternehmer zu erfolgen.*

(8) *Bei Ideenwettbewerben kann – soweit dies auf Grund des Wettbewerbsgegenstandes nicht erforderlich ist – auf die Prüfung der Befugnis, Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit gemäß den §§ 68 bis 77 verzichtet werden.*

*Durchführung von Wettbewerben:*

§155. (1) *In der Bekanntmachung eines offenen oder nicht offenen des Wettbewerbes gemäß § 46 sind die Beurteilungskriterien für das Preisgericht in der Reihenfolge ihrer Bedeutung anzugeben. Bei geladenen Wettbewerben sind den eingeladenen Unternehmern die Beurteilungskriterien für das Preisgericht in der Reihenfolge ihrer Bedeutung vorab bekannt zu geben.*

(2) *Die auf die Durchführung des Wettbewerbes anwendbaren Bestimmungen sind den an der Teilnahme am Wettbewerb Interessierten auf Anfrage, den eingeladenen Unternehmern bei geladenen Wettbewerben aber jedenfalls, mitzuteilen.*

(3) *Der Durchführung von Wettbewerben ist eine Wettbewerbsordnung zugrunde zu legen, die zumindest folgenden Inhalt aufzuweisen hat:*

- 1. Vorgangsweise des Preisgerichtes;*
- 2. Preisgelder und Vergütungen;*
- 3. Verwendungs- und Verwertungsrechte;*
- 4. Rückstellung von Unterlagen;*
- 5. Beurteilungskriterien;*
- 6. Angabe, ob ein oder mehrere Gewinner des Wettbewerbes ermittelt werden sollen; im letzteren Fall Angabe der Anzahl der Gewinner;*
- 7. Ausschlussgründe;*
- 8. Termine.*

(4) *Das Preisgericht darf nur aus Preisrichtern bestehen, die von den Teilnehmern des Wettbewerbes unabhängig sind. Wird von den Wettbewerbsteilnehmern eine bestimmte berufliche Qualifikation verlangt, muss mindestens ein Drittel der Preisrichter über dieselbe oder eine gleichwertige Qualifikation verfügen.*

(5) *Das Preisgericht darf erst nach Ablauf der Frist für deren Vorlage vom Inhalt der Pläne und Entwürfe Kenntnis erhalten.*

(6) *Das Preisgericht ist bei der Auswahl des oder der Wettbewerbsgewinner unabhängig. Es hat diese Auswahl auf Grund von Wettbewerbsarbeiten, die anonym vorgelegt werden, und nur auf Grund der Beurteilungskriterien zu treffen. Das Preisgericht hat über die Rangfolge der ausgewählten Projekte eine Niederschrift zu erstellen, in die auf die einzelnen Wettbewerbsarbeiten einzugehen ist und in die allfällige Bemerkungen des Preisgerichts sowie gegebenenfalls noch zu klärende Fragen betreffend einzelne Wettbewerbsarbeiten aufzunehmen sind. Diese Niederschrift ist von den Preisrichtern zu unterfertigen.*

*Die Bewerber können bei Bedarf aufgefordert werden, zur Klärung bestimmter Aspekte der vorgelegten Wettbewerbsarbeiten Antworten auf Fragen zu erteilen, die das Preisgericht in der Niederschrift festgehalten hat. Über den darüber stattfindenden Dialog zwischen den Preisrichtern und den Bewerbern ist ein umfassendes Protokoll zu erstellen, das der Niederschrift anzuschließen ist. Die Anonymität der vorgelegten Wettbewerbsarbeiten ist bis zur Auswahl des Preisgerichtes bzw. bis zum gegebenenfalls stattfindenden Dialog zu wahren. Die Auswahl des Preisgerichtes ist dem Auslober zur allfälligen weiteren Veranlassung vorzulegen. Die Sitzungen des Preisgerichtes sind nicht öffentlich.*

(7) Wettbewerbe können ein- oder mehrstufig durchgeführt werden.

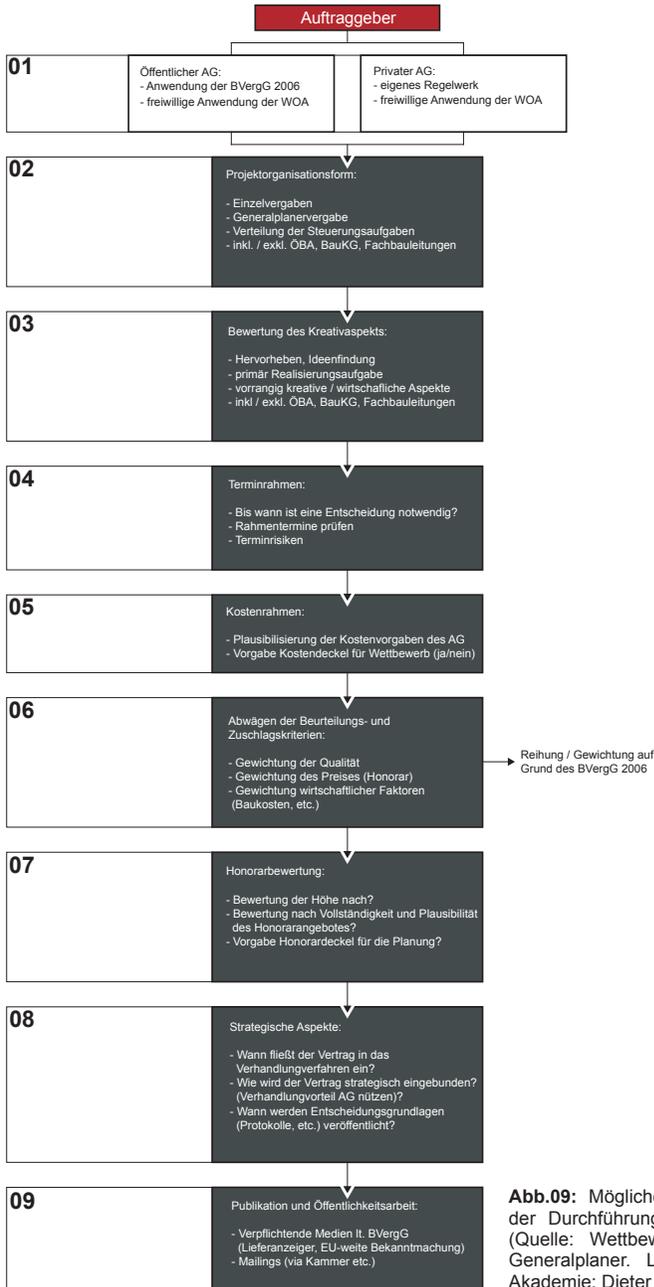
(8) Für die Übermittlung von Plänen und Entwürfen auf elektronischem Weg im Zusammenhang mit der Durchführung eines Wettbewerbes gelten die §§ 91 bis 94, 113 bis 116 und 119 sinngemäß.

(9) Wird im Anschluss an die Durchführung eines Wettbewerbes kein Verhandlungsverfahren zur Vergabe eines Dienstleistungsauftrages durchgeführt, so hat der Auslober die Entscheidung, an welche Wettbewerbsteilnehmer Preisgelder vergeben werden bzw. Zahlungen erfolgen sollen, sowie die Zusammensetzung des Preisgerichtes allen Wettbewerbsteilnehmern binnen acht Tagen nach seiner Entscheidung bekannt zu geben.

(10) Wird im Anschluss an die Durchführung eines Wettbewerbes ein Verhandlungsverfahren zur Vergabe eines Dienstleistungsauftrages gemäß § 30 Abs. 2 Z 6 durchgeführt, so hat der Auslober die Entscheidung über die Nicht-Zulassung zur Teilnahme am Verhandlungsverfahren sowie die Zusammensetzung des Preisgerichtes den nicht zugelassenen Wettbewerbsteilnehmern binnen acht Tagen nach seiner Entscheidung bekannt zu geben.

(11) Für den Widerruf eines Wettbewerbes gilt § 138 sinngemäß für die Phase vor Vorlage der Wettbewerbsarbeiten und § 139 sinngemäß für die Phase nach Vorlage der Wettbewerbsarbeiten. Für die Bekanntgabe der Widerrufsentscheidung gilt § 140.

## 4.1 MÖGLICHER PROZESSABLAUF BEI DER DURCHFÜHRUNG VON WETTBEWERBEN



**Abb.09:** Möglicher Prozessablauf bei der Durchführung von Wettbewerben (Quelle: Wettbewerb, Planervergabe, Generalplaner. Lehrgang BPM Bau-Akademie; Dieter Koll).

Der Wettbewerb beinhaltet eine Vielzahl von Steuerungsmöglichkeiten im Bereich des Ablaufes, um nicht zuletzt ein ideales Ergebnis für alle Projektbeteiligten zu erzielen. Strategische Überlegungen des Bauherrn finden ebenso Platz wie die Rücksichtnahme auf verschiedenste Interessenslagen der Projektbeteiligten und darüber hinaus auch gesellschaftliche Interessen. Der Auslober bzw. das Wettbewerbsmanagement ist angehalten, diesen „Forderungen“ nachzukommen.

Der Wettbewerb steht am Ende der Projektentwicklung<sup>87)</sup> und bildet mit dem anschließenden Verhandlungsverfahren den Übergang zur Durchführung des Projektes mit der Vergabe von Planungsleistungen.

#### 4.1.1 Die Auftraggeberrelevanz

Wie im „persönlichen Geltungsbereich“ gemäß BVergG 2006 geregelt, ist der öffentliche Auftraggeber zur Anwendung des Vergaberechts verpflichtet. Es ist also vorab abzuklären, ob es sich um einen **öffentlichen Auftraggeber** gemäß BVergG handelt, oder um einen **privaten Auftraggeber**. Der private Auftraggeber ist nicht dem BVergG unterworfen, kann es aber anwenden.

Grundsätzlich ist jeder öffentliche Auftraggeber verpflichtet, bei der Durchführung von Wettbewerben eine Wettbewerbsordnung zugrunde zu legen (§155 (3) BVergG 2006).

Die Bundeskammer der Architekten und Ingenieurkonsulenten hat diesbezüglich die WOA geschaffen, um ein Regulativ für den geordneten Ablauf eines Wettbewerbes bereitzustellen.

##### §3. Zweck der Wettbewerbsordnung (gemäß WOA)

*Die vorliegende Wettbewerbsordnung Architektur hat den Zweck, die gegenseitigen Rechte und Pflichten von Auslober, Preisgericht und Teilnehmer festzulegen und die ordnungsgemäße Durchführung von Architekturwettbewerben zu regeln.*

Vorgaben von Vergabegesetzen und der Önorm A 2050 fanden in der WOA ihren Niederschlag. Die Anwendung der WOA, die die Bundeskammer der Architekten und Ingenieurkonsulenten zur Verfügung stellt, ist weder für den privaten Auftraggeber noch für den öffentlichen Auftraggeber, verpflichtend. Auf Grund dessen, dass es aber grundsätzlich für jeden Wettbewerb, zumindest bei der Durchführung von Wettbewerben öffentlicher Auftraggeber, eine Vorabstimmung mit der Bundeskammer für Architekten geben sollte, ist es demnach auch sinnvoll und geraten, deren Wettbewerbsordnung zu verwenden.

Im speziellen Fall des Generalplanerverfahrens ist aber anzumerken, dass ein durchgängiges Anwenden der WOA nicht der Praxis entspricht. Als Beispiel ist hier die Berechnung von Preisgeldern bzw. Aufwandsentschädigungen anzuführen. Auf Grund der schon genannten Bearbeitungstiefen mit Vorentwurfsniveau des Generalplanerverfahrens stehen die ermittelten Preisgelder lt. Preissummenfaktorkurve gemäß WOA in keiner Relation zum tatsächlichen Bearbeitungsaufwand der Teilnehmer (siehe Kapitel 8 „Verfahrenskostenbeispiel“).

87) Magistratsabteilung 18; Stadtentwicklung Wien (Hrsg.): Werkstadtbericht Nr.56, *Grundlagen für die Durchführung von Wettbewerben auf dem Gebiet der Architektur und des Städtebaus*. S. 17 ff.

Eine Anpassung der WOA an die aktuellen Bedürfnisse und Anforderungen der Vergabe von Planungsleistungen wäre notwendig. Die Bundeskammer für Architekten und Ingenieurkonsulenten bestätigt die Bearbeitung der Wettbewerbsordnung. Ob es aber Änderungen im Bereich der Ermittlung von Preisgeldern geben wird ist fraglich.

#### 4.1.2 Die Projektorganisationsform

**Abhängig von der Aufgabenstellung werden das Wettbewerbsverfahren und die passende Projektorganisationsform auf die jeweiligen Anforderungen abgestimmt** (siehe Kapitel 3 „Grundstrukturen der Generalplanung“).

Das Festlegen der Projektorganisationsform ist vor allem für das Generalplanerverfahren von großer Bedeutung. Auf Grund der eingebauten vertraglichen Komponenten, nicht nur zwischen AG - Generalplaner – Subplaner, im Verfahren zum einen, sondern auch für die Klärung der zu erwartenden Schnittstellen, ist es notwendig, die Projektorganisation im Vorfeld festzulegen. Man spricht hierbei von Sphären,<sup>88)</sup> die miteinander abgestimmt werden müssen, und die aus folgenden Bereichen, hierarchisch geordnet, bestehen können:

- Sphäre Investoren
- Sphäre Bauherr und Nutzer
- Sphäre Projektmanagement
- Sphäre Planung (Generalplaner und Fachplaner)
- Sphäre BauKG
- Sphäre Örtliche Bauaufsicht und Fachbauleitung
- Sphäre Realisierung

Aus diesen Sphären ist nun ein **Kernteam** zu ermitteln, welches das Grundgerüst für die Realisierung eines Projektes darstellt. Dies beginnt bei der Projektleitung und der Projektsteuerung, geht dann über den Planungsbereich mit dem Generalplaner und den div. Stabsstellen und endet mit der Örtlichen Bauaufsicht und ihren Stabsstellen. Dieses Kernteam koordiniert sämtliche „Organisationseinheiten“ und ist letztendlich für den Erfolg eines Projektes verantwortlich.

Das Projektmanagement fungiert als Bindeglied zwischen der Sphäre Bauherren/Nutzer und der Sphäre Planung. Es entwickelt mit dem Bauherren zum einen die Grundlage für die Planung und steuert Qualität, Kosten und Termine nach HO-PS.<sup>89)</sup> Anzufügen ist hier, dass Projektsteuerung als solche erst ab einer Bausumme von € 5.0 Mio. netto<sup>90)</sup> sinnvoll ist.

Die Projektorganisation wird zu diesem Zeitpunkt so genau festgelegt, dass z.B. die GO (Geschäftliche Oberleitung) die im Leistungsbild des Architekten ihren Platz gemäß §3 (8) HOA-A

88) Projektbeteiligte, Sphären, Organigramm. Vortrag, Lechner, H.: *Generalplaner*. S. 45 ff.

89) Honorarleitlinie für Projektsteuerung 2001; Definition der Projektsteuerung nach §31 (1) HOAI.

90) Quelle: [www.wien.at/stadtentwicklung](http://www.wien.at/stadtentwicklung); *Grundlagen für die Durchführung von Wettbewerben auf dem Gebiet der Architektur und des Städtebaus; Werkstattdbericht Nr.56, S.14.*

findet, anteilig der Projektsteuerung zugerechnet wird. Grund hierfür ist die oft fehlende wirtschaftliche Kompetenz des Architekten. Der Generalplaner koordiniert seine Fachplaner und übernimmt die Projektsteuerung auf Fachplanerebene und die anteilige GO. Planungs- und Baustellenkoordination bilden die Sphäre zwischen der Planung und der Ebene der Ausführung mit der Örtlichen Bauaufsicht (ÖBA) und ihren Fachbauleitungen. Die ÖBA ist für die Gesamtabwicklung der Herstellung eines Bauwerks zuständig (§4 HOA-A) und koordiniert somit die Sphäre Realisierung.

Kernteam, Projektmanagement, Generalplaner und ÖBA sind mehr oder weniger mit Projektsteuerungsaufgaben betraut, d.h. Kosten, Termine, Qualität werden in einer funktionierenden Struktur permanent hinterfragt und überwacht.

Wichtig hierbei ist das „**Vier-Augen-Prinzip**“, auch „**Vier-Augen-Kontrolle**“ genannt. Es besagt, dass wichtige Entscheidungen nicht von einer einzelnen Person bzw. Organisationseinheit getroffen werden. Ziel ist es, das Risiko von Fehlern und Missbrauch zu reduzieren. Die ÖBA wird in der Praxis deshalb zumeist getrennt vergeben.

#### 4.1.3 Die Bewertung der Kreativaspekte

In dieser Phase erfolgt die Ermittlung der benötigten Qualitäten des Projektes. Welche Punkte erscheinen als besonders wichtig? Welche Rahmenbedingungen werden an das Projekt gestellt? Wie kann der optimale Ablauf des Projektes erreicht werden?

Die Bewertung des Kreativaspektes erfolgt grundsätzlich über die Beurteilungskriterien, die je nach Bedarf festgelegt werden können. Es ist abzuwägen, welche Qualitäten die Teilnehmer am Wettbewerb folglich herauszuarbeiten haben.

Im Vorfeld ist die Realisierungsaufgabe klar zu definieren.

- Um welches Objekt handelt es sich?
- Welche Anforderungen gibt es an das Objekt (z.B. durch Raum- und Funktionsprogramm)?
- Gibt es gesellschaftliche, politische Anliegen?
- Gibt es ortsbezogene Entwicklungskonzepte?
- Gibt es von Bauherrenseite ein CI (Corporate Identity)?
- Gibt es Innovationen, die berücksichtigt werden sollen?
- Handelt es sich um eine reine Umsetzung, wobei lediglich ökonomische Aspekte qualitativen Aspekten gegenübergestellt werden?

Es besteht also die Möglichkeit, mithilfe der Beurteilungskriterien die Kreativität oder die Wirtschaftlichkeit zu forcieren. Der Verfahrensorganisator<sup>91)</sup> spielt hier die entscheidende Rolle. Er bereitet für den Auftraggeber die erforderlichen Komponenten für den fachgerechten

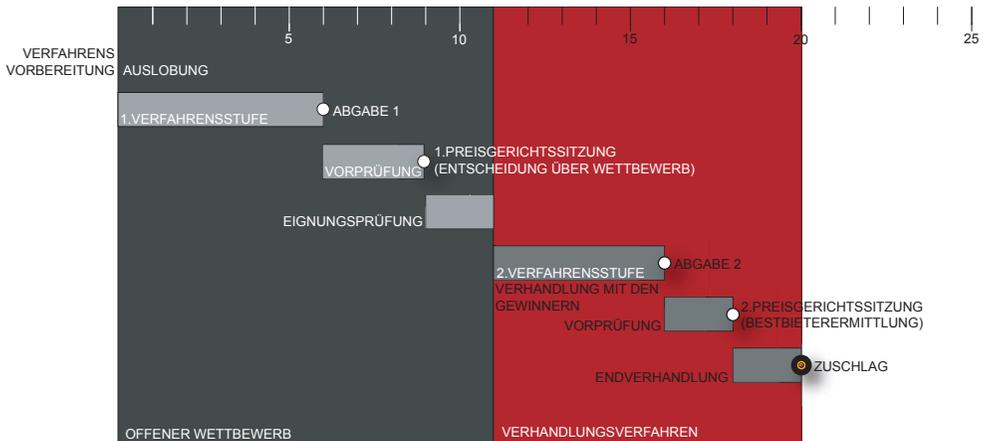
91) Grundlagen für die Durchführung von Wettbewerben auf dem Gebiet der Architektur und des Städtebaus; Kapitel VI, S.27

Ablauf des Verfahrens auf. Das Leistungsbild des Verfahrensorganisators ist in der HO-VV<sup>92)</sup> geregelt.

**4.1.4 Der Terminrahmen**

Die Terminsteuerung erstreckt sich in dieser Phase nicht nur auf den Verfahrensablauf des Vergabeprocetere, sondern auch auf den gesamten Projektablauf und wird mittels Rahmenterminplan klar abgesteckt. Dieser dient der übergeordneten Information und der Orientierung von Entscheidungsträgern. Er erfasst und steckt die wesentlichen Projektphasen durch Rahmentermine ab. Es wird festgelegt, welche Entscheidungen wann zu treffen sind. Dies betrifft demnach auch den Wettbewerb bzw. das Vergabeverfahren. Durch unterschiedlichste Verfahrenstypen ergeben sich unterschiedliche Zeitspannen für die Vergabe. Das Generalplanerverfahren hat den Nachteil einer zeitintensiven, komplexen Verfahrensvorbereitung, bietet aber die Möglichkeit, unmittelbar nach dem Verhandlungsverfahren mit der Planung zu starten.

Die Verfahrensdauer beträgt bei kombinierten Vergabeverfahren zwischen 20 Wochen und 25 Wochen (Abb.10). Die Laufzeit eines Wettbewerbes ist im §24 der WOA nicht eindeutig geregelt. Es heißt: „Die Laufzeit des Wettbewerbes vom Tag der Bereitstellung der Unterlagen bis zum Abgabetermin ist entsprechend der gestellten Aufgabe festzusetzen.“



**Abb.10:** Beispiel für die Verfahrensdauer eines kombinierten Vergabeverfahrens in Wochen

92) Honorarleitlinie zur Verfahrensbetreuung bei der Vergabe geistig-schöpferischer Dienstleistungen im Zuge von Wettbewerben und Verhandlungsverfahren; aktuelle Ausgabe: 2004 12 01.

#### 4.1.4.1 „gesondert anfechtbare Entscheidungen“ – Der Rechtsschutz

Auch das BVergG sieht im Bereich der Bearbeitungsdauer keine festgelegten Zeitspannen vor. Die Dauer der einzelnen Verfahrensabschnitte ist so zu wählen, dass man gut ausgearbeitete Wettbewerbsbeiträge erhält.<sup>93)</sup> Dies hängt klarerweise mit der jeweiligen Aufgabenstellung zusammen. Man sollte für eine Bearbeitungsstufe sechs bis acht Wochen einrechnen. Im Generalplanerverfahren ist auch die Kostenermittlung und die Abgabe von Honorarangeboten ein wesentlicher Punkt, der sich strategisch in ein Verfahren einbinden lässt.

Es ist durchaus ratsam, für diesen Teilbereich eine zusätzliche Woche nach Abgabe der Planungsbeiträge, zu gewähren. Der Bieter hat die Möglichkeit, sich ausschließlich auf die Erstellung dieser Unterlagen zu konzentrieren. Die Dauer der Verfahrensvorbereitung ist abhängig von der Projektentwicklung. Stimmt die Qualität, so sind für die Vorbereitung der Auslobung rund zwei Monate einzuplanen. Bei lückenhafter Projektentwicklung verzögert sich der Wettbewerbsstart.

Weitere Terminrisiken bzw. Terminverschiebungen können durch „Ungereimtheiten“ im Zuge des Vergabeverfahrens entstehen. Die Teilnehmer haben die Möglichkeit, gemäß BVergG, Einspruch zu erheben. Man spricht vom sogenannten Rechtsschutz.

Die Möglichkeit des Einspruches erfolgt mittels eines **Nachprüfverfahrens**, welches im §§320 ff. BVergG 2006 geregelt ist. Die Antragsvoraussetzungen entsprechen der bisherigen Rechtslage. Das Nachprüfungsverfahren dient der Durchsetzung subjektiver Rechte der Bewerber und Bieter im Vergabeverfahren, nicht der Kontrolle der objektiven Rechtmäßigkeit des Vergabeverfahrens.

Wie bisher hat ein Nachprüfungsantrag grundsätzlich keine aufschiebende Wirkung; allerdings bewirkt die Bekämpfung der Zuschlagsentscheidung eine Hemmung der Zuschlagsfrist, was den Mangel der aufschiebenden Wirkung in gewisser Weise ausgleicht. Außerdem hat der Antrag auf Erlassung einer einstweiligen Verfügung (§§328 ff. BVergG 2006) in bestimmten Fällen aufschiebende Wirkung im Vergabeverfahren. Das bedeutet, dass das Vergabeverfahren trotz etwaiger Nachprüfungsanträge geregelt weiterläuft (§320 (3) BVergG 2006) und es nur in Ausnahmefällen zu Zeitverzögerungen kommt.

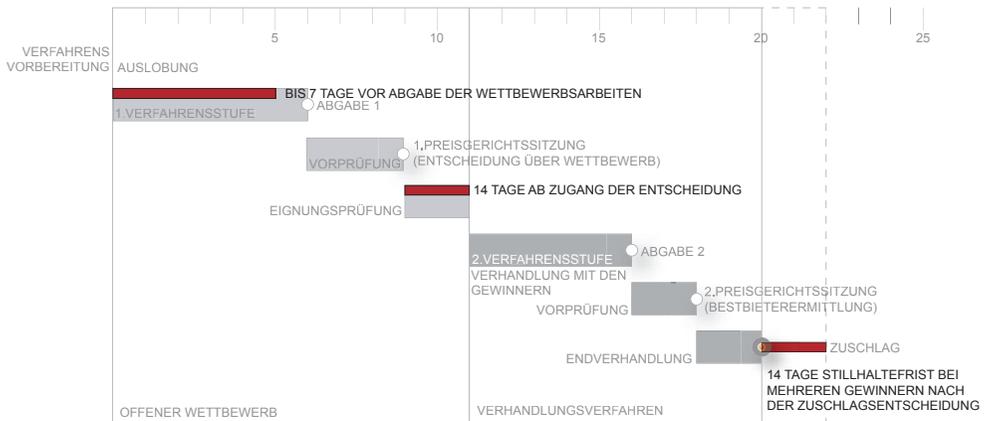
Welche Anträge auf Nachprüfung betreffend Vergabeverfahren im Oberschwellenbereich kann man stellen und innerhalb welcher Fristen muss das passieren?

Es besteht die Möglichkeit unterschiedliche Entscheidungen bzw. Festlegungen des Auftraggebers, innerhalb eines Verfahrens, anzufechten. Man spricht von „gesondert anfechtbaren Entscheidungen“.

93) Quelle: [www.wien.at/stadtentwicklung](http://www.wien.at/stadtentwicklung); *Grundlagen für die Durchführung von Wettbewerben auf dem Gebiet der Architektur und des Städtebaus; Werkstadtbericht Nr.56, S. 30 f.*

Gesondert anfechtbare Entscheidungen im Oberschwellenbereich für offene Wettbewerbe mit Verhandlungsverfahren (Abb.11) (§320 BVergG 2006):

- hinsichtlich der Ausschreibung spätestens 14 Tagen vor Ablauf der Frist zur Vorlage der Wettbewerbsarbeiten;
- hinsichtlich der Einladung des oder der Wettbewerbsgewinner innerhalb von 14 Tagen ab Zugang der Entscheidung des Auslobers, welcher oder welche Wettbewerbsgewinner zur Teilnahme am Verhandlungsverfahren aufgefordert wird bzw. werden;
- hinsichtlich der Zuschlagsentscheidung bei mehreren Gewinnern innerhalb von 14 Tagen bzw. 7 Tagen bei beschleunigten Verfahren (Stillhaltefrist).



**Abb.11:** Beispiel für gesondert anfechtbare Entscheidungen im Oberschwellenbereich bei offenem Wettbewerbe mit Verhandlungsverfahren

Gesondert anfechtbare Entscheidungen im Oberschwellenbereich für nicht offene Wettbewerbe mit Verhandlungsverfahren (§320 BVergG 2006):

- hinsichtlich der Ausschreibung spätestens 14 Tagen vor Ablauf der Frist zur Vorlage der Wettbewerbsarbeiten;
- hinsichtlich der Bewerberauswahl innerhalb von 14 Tagen ab Bekanntgabe der Auswahl;
- hinsichtlich der Einladung des oder der Wettbewerbsgewinner innerhalb von 14 Tagen ab Zugang der Entscheidung des Auslobers welcher oder welche Wettbewerbsgewinner zur Teilnahme am Verhandlungsverfahren aufgefordert wird bzw. werden;
- hinsichtlich der Zuschlagsentscheidung bei mehreren Gewinnern innerhalb von 14 Tagen bzw. 7 Tagen bei beschleunigten Verfahren (Stillhaltefrist).

Gesondert anfechtbare Entscheidungen im Oberschwellenbereich für Verhandlungsverfahren mit vorheriger öffentlicher Bekanntmachung (§320 BVergG 2006):

- hinsichtlich der Ausschreibung spätestens 14 Tage vor Ende der Bewerbungsfrist;
  - hinsichtlich der Bewerberauswahl innerhalb von 14 Tagen nach Mitteilung der Bewerberauswahl;
  - hinsichtlich der Aufforderung zur Angebotsabgabe spätestens 14 Tage nach Zugang der Aufforderung;
  - hinsichtlich sonstiger Festlegungen während des Verhandlungsphase bzw. während der Angebotsfrist innerhalb von 14 Tagen ab dem Zeitpunkt, ab dem Kenntnis erlangt hätte werden können;
  - hinsichtlich der Zuschlagsentscheidung innerhalb der Stillhaltefrist.
- Bei Unterlassung einer nach diesem Bundesgesetz erforderlichen Bekanntmachung besteht die Möglichkeit eines Einspruches bis zur Zuschlagserteilung.

Da eine zivilrechtliche Klärung dieser Sachverhalte mit großen Zeitverzögerungen einher ginge und sämtliche Vergabeverfahren auf Grund dieser Tatsache scheitern würden, hat man Einrichtungen für die Belange des Vergaberechts ins Leben gerufen: das Bundesvergabeamt - BVA<sup>94)</sup> stellte hinsichtlich der Gesetzgebung im Bereich des öffentlichen Auftragswesens eine Zäsur dar. Im BVA entscheiden seit diesem Zeitpunkt hauptberuflich tätig werdende Senatsvorsitzende. Zudem besteht auch bei Vergaben unterhalb der Schwellenwerte ein spezifischer Vergaberechtsschutz. Prinzipiell können alle Entscheidungen des BVA nicht nur beim Verfassungsgerichtshof (VfGH), sondern auch beim Verwaltungsgerichtshof (VwGH) bekämpft werden.) und die Landesvergabekontrollorgane. Die Definition und die Funktionsweise des Bundesvergabeamtes ist im §§291 ff. BVergG 2006 geregelt. Diese Einrichtung, die vom Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit ins Leben gerufen wurde, beschäftigt sich ausschließlich mit der öffentlichen Auftragsvergabe.

Ein weiterer Grundsatz im Rechtsschutz ist die sogenannte Präklusionsfrist,<sup>95)</sup> d.h. dass der Rechtsmittelanspruch nach Versäumnis dieser Frist verwehrt wird.

#### 4.1.5 Der Kostenrahmen

Der **Kostenrahmen** dient als Kostenvorgabe<sup>96)</sup> für die Kostenschätzung und als Kostenkontrolle (Soll-/Ist- Vergleich mit dem Kostenziel). Seine Grundlagen beruhen auf dem Raum- und Funktionsprogramm mit Angaben über Nutzungsarten, Nutzergruppen und Nutzungsbereiche mit Quantitätsvorgaben (z.B. Anzahl der Personen, Flächen, Kostenziel).

94) [www.bva.gv.at](http://www.bva.gv.at); Das mit 1. September 2002 in Kraft getretene Bundesvergabegesetz (BVergG 2002) stellte hinsichtlich der Gesetzgebung im Bereich des öffentlichen Auftragswesens eine Zäsur dar. Im BVA entscheiden seit diesem Zeitpunkt hauptberuflich tätig werdende Senatsvorsitzende. Zudem besteht auch bei Vergaben unterhalb der Schwellenwerte ein spezifischer Vergaberechtsschutz. Prinzipiell können alle Entscheidungen des BVA nicht nur beim Verfassungsgerichtshof (VfGH), sondern auch beim Verwaltungsgerichtshof (VwGH) bekämpft werden..

95) Breitenfeld, M.; Edlinger, A.; Pock, R.: *Bundesvergabegesetz 2002*. S. 4.

96) Wir unterscheiden dafür folgende Kostenplanungsschritte (siehe u. a. ÖNORM B 1801-1):

Kostenschätzung zum Vorentwurf - Kostenberechnung zum Entwurf - nachgeführte Kostenberechnung zur Einreichung - Summe der Kostenanschläge - Kostenprognose während der Bauausführung - Kostenfeststellung

Der Erstellung des Kostenrahmens fällt in den Bereich der Projektvorbereitung. Eine genaue Grundlagenermittlung ist die Basis für eine einigermaßen exakte Vorgabe des Kostenrahmens. Vorgaben über räumliche Bedürfnisse des Bauherren mittels Raum- und Funktionsprogramm sollten ebenso klar definiert sein wie eine Festlegung von Qualitätsstandards. Auf Grund dieser Vorgaben lassen sich über die Ermittlung von Bruttogeschossflächen (BGF) und Bruttorauminhalt (BRI) gemäß ÖNORM B 1801 und spezieller Baukostenermittlungskennwerte, wie z.B. BKI-Kennwerte,<sup>97)</sup> die Kosten eines Bauwerkes „grob“ ermitteln. Die Toleranzen der Kostenermittlung in der ersten Projektphase nach HOAI<sup>98)</sup> betragen  $\pm 20$  bis 30 %.

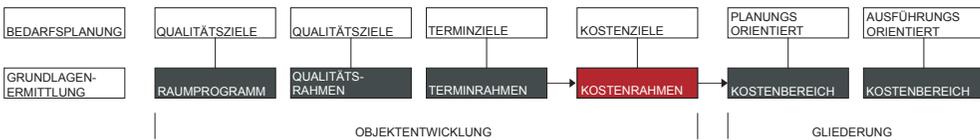


Abb.12: System für die Erstellung eines Kostenrahmens

Für den Wettbewerb bzw. das Vergabeverfahren besteht nun die Möglichkeit, einen sogenannten „Kostendeckel“<sup>99)</sup> vorzugeben. Dieser verlangt von den Teilnehmern, dass ihre Planung so ausgestaltet sein muss, dass die Budgetvorgabe erfüllt werden kann. Im Generalplanerverfahren findet die Kostendeckelung häufig Anwendung. Auf Grund der oft überaus hohen Baukosten ist es sinnvoll, schon in der Phase des Wettbewerbs nach Kosten zu planen, d.h. die Baukosten werden vom Planer nicht erst anhand der Planung ermittelt, sondern sind zur Auftragserteilung vorgegeben. Dieses Vorgehen wird überbegrifflich als **Zielkostenplanung (design to cost)** bezeichnet. Bei der Planung nach Zielkosten wird die Kostenfeststellung – das Kostenergebnis - vorweggenommen und nicht parallel mit den Planungsschritten stufenweise mit steigender Genauigkeit ermittelt. Die Planung orientiert sich stets an der Kostenvorgabe.<sup>100)</sup>

Drei Parameter beeinflussen die Zielkosten:

- das Bauvolumen;
- die Qualität: Bauweise, Primärkonstruktion, Oberfläche und TGA-Ausstattung;
- die Kreativität der Planer.

97) Baukosteninformationszentrum Deutscher Architektenkammern; www.bki.de

98) Die HOAI gliedert den Bauablauf in neun Projektphasen (§15);

1. Grundlagenermittlung: Ermitteln der Voraussetzungen zur Lösung der Bauaufgabe durch die Planung
2. Vorplanung (Projekt- und Planungsvorbereitung): Erarbeiten der wesentlichen Teile einer Lösung der Aufgabe
3. Entwurfsplanung (System- und Integrationsplanung): Erarbeiten der endgültigen Lösung der Planungsaufgabe
4. Genehmigungsplanung: Erarbeiten und Einreichen der Vorlagen für die erforderlichen Genehmigungen
5. Ausführungsplanung: Erarbeiten und Darstellen der ausführungsfähigen Planungslösung
6. Vorbereitung der Vergabe: Ermitteln der Mengen und Aufstellen von Leistungsverzeichnissen
7. Mitwirkung bei der Vergabe: Ermitteln der Kosten und Mitwirkung bei der Auftragsvergabe
8. Objektüberwachung (Bauüberwachung): Überwachung der Ausführung des Objekts
9. Objektbetreuung und Dokumentation: Überwachung der Beseitigung von Mängeln und Dokumentation des Gesamtergebnisses)

99) Koll, D.: *Wettbewerb, Planervergabe, Generalplaner*. S. 160 ff.

100) Kemper, J.: *Architekten und Ingenieure als Generalplaner*. S. 120 ff.

Nachteil der Zielkostenplanung ist, dass die Planer in ihrer Kreativität gehemmt werden. Für den Entwerfer ist nun geraten von signifikanten, kompakten Formensprachen (Monolithische Kubaturen) Abstand zu nehmen, weil bei Nichterfüllung der Kostenvorgaben Einsparungsmaßnahmen vorgenommen werden können, die in einem solchen Fall das gesamte architektonische Konzept zerstören würde.

Für die Kostenermittlung werden oftmals Matrizen vom Auslober zu Verfügung gestellt, um einerseits einen gemeinsamen Standard vorzugeben und andererseits eine bessere Vergleichbarkeit der Arbeiten zu gewährleisten. Als Grundlage für die Erstellung der Kostenmatrizen werden entweder die ÖNORM B 1801-1 oder die DIN 276 herangezogen.

#### 4.1.6 Abwägen der Beurteilungs- und Zuschlagskriterien

Anhand der vorausgegangenen Projektentwicklung und der damit verbundenen **Festlegung von Funktion, Ökonomie, Ökologie etc.** des Bauvorhabens, werden die Beurteilungskriterien bzw. die Zuschlagskriterien abgewogen.

Anzumerken ist hierbei, dass die Beurteilungskriterien<sup>101)</sup> in der Reihenfolge ihrer Bedeutung festzulegen sind. Im Gegensatz dazu werden die Zuschlagskriterien gewichtet<sup>102)</sup> (siehe Kapitel 6.1.4 „Die Beurteilungskriterien“ und 6.2.1 „Die Zuschlagskriterien“).

#### Als Beispiel ist für die 1. Verfahrensstufe im kombinierten Verfahren anzuführen:

1. Verfahrensstufe = Wettbewerb (Beurteilungskriterien):

- *Städtebauliche und verkehrstechnische Aspekte (mit spezifischer Aufschlüsselung - Unterpunkte);*
- *Architektonische und statisch-konstruktive Aspekte (mit spezifischer Aufschlüsselung - Unterpunkte);*

Hier werden vorwiegend kreative Elemente bewertet, die die Gebäudestruktur und deren Umfeld betreffen. Diese Entscheidung dient als Grundlage für das im Anschluss stattfindende Verhandlungsverfahren und die vertiefte Bearbeitung der Konzepte. An diesem Beispiel ist zu erkennen, dass die Anforderung an das Objekt in Abhängigkeit zu anderen Gebäuden steht, bzw. in eine bestehende städtebauliche Infrastruktur eingebunden werden muss. Dies ist in diesem Fall vorrangig gegenüber der eigentlichen Ausgestaltung des Objektes zu sehen.

#### Als Beispiel ist für die 2. Verfahrensstufe im kombinierten Verfahren anzuführen:

2. Verfahrensstufe = Verhandlungsverfahren (Zuschlagskriterien):

- *Architektonische, verkehrstechnische und statisch-konstruktive Aspekte (mit spezifischer Aufschlüsselung - Unterpunkte) 70 Punkte;*
- *Wirtschaftliche Aspekte (mit spezifischer Aufschlüsselung - Unterpunkte) 20 Punkte;*
- *Generalplaner - Honorarangebot 10 Punkte;*

101) Schramm, J.; Aicher, J.; Fuhrmann, M.; Thienel, R.; (Hrsg.): *Kommentar zum Bundesvergabegesetz 2002.*  
§20 Z19 lit b Rz 4

102) Schramm, J.; Aicher, J.; Fuhrmann, M.; Thienel, R.; (Hrsg.): *Kommentar zum Bundesvergabegesetz 2002.*  
§20 Z19 lit d Rz 3

Bei der Zuschlagsentscheidung ist in diesem Fall das architektonische Konzept von entscheidender Bedeutung. Es wird unbedingter Wert auf eine architektonisch-repräsentative Lösung gelegt. Der wirtschaftliche Aspekt scheint hierbei in den Hintergrund zu treten. Tatsache ist aber, dass auf Grund einer vorgegebenen Kostenermittlungsmatrix und der Abgabe eines Honorarangebotes ökonomische Aspekte von großer Bedeutung sind. Kostenüberschreitungen werden überaus streng bewertet, und wenn man bedenkt, dass gesamt gesehen 85 Punkte für den Zuschlag unzureichend sind, ist ein Erfolg nur über Einhaltung aller Aspekte möglich. Wesentlich ist, dass bei einem Verfahrensablauf, bei dem nur mit dem Gewinner verhandelt wird, den Zuschlagskriterien keine Bedeutung zukommt.

#### 4.1.7 Die Honorarbewertung

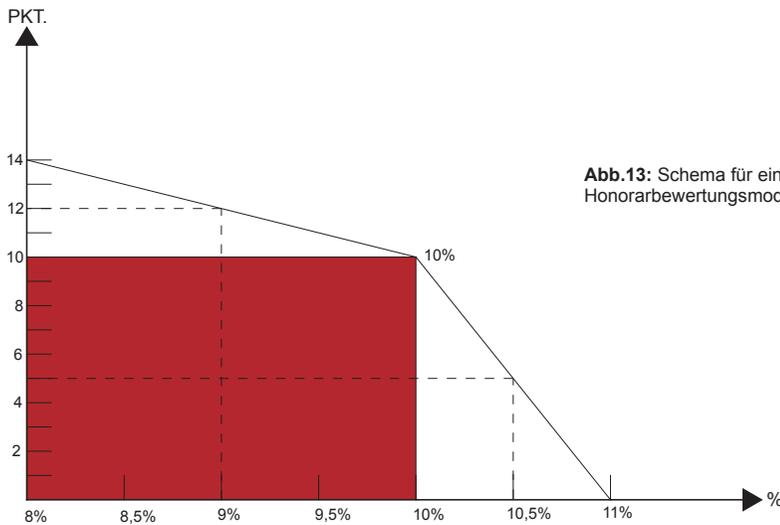
Die Honorarbewertung nimmt vor allem Bezug auf die im Punkt 4.1.6 angeführten Beurteilungs- und Zuschlagskriterien. Zur Auswahl stehen unterschiedliche Systeme der Honorarermittlung bzw. der Honorarvorgabe. Der Umgang damit liegt im Ermessen des Auslobers. Einige Auslober geben keinerlei Vorgaben zur Legung von Honorarangeboten, andere verwenden wiederum beispielsweise Honorardeckel<sup>102)</sup> zur Verwendung von Honorarvorgaben), d.h. dass ein gewisser Prozentsatz projektbezogen vorgegeben wird (HOA-A). Überlegungen diesbezüglich entstehen aus Erfahrungswerten. In der Praxis kommt es vor, dass Generalplanerhonorare auf Grund der Berechnungsgrundlagen oft bei ~7% liegen. Ein Honorardeckel schafft diesem Problem Abhilfe. Durch das Einbringen eines z.B. 10%-igen Honorardeckels, die Höhe ist abhängig von der Komplexität des Bauwerkes (HOA-A), kann man davon ausgehen, eine „Win-Win“ Situation zu schaffen. Einerseits haben die Planer nicht das Gefühl, preislich „gedrückt“ zu werden, und andererseits steht damit auch einer guten Kooperation nichts mehr im Wege. Pünktlichere und genauere Unterlagen sind von den Planern zu erwarten, und die Honorarkosten bleiben für den Auftraggeber im Rahmen.

Ein weiterer zu klärender Punkt ist die Honorarbewertung. Man kann zwischen dem abgestuften, rechnerischen und monetären Bewertungsmodell (Abb.13) sowie dem Zu- und Abschlagsmodell unterscheiden. Beim Zu- und Abschlagsmodell erfolgt die Punktevergabe (Zuschlagsentscheidung), abhängig davon, ob das angebotene Generalplanerhonorar tendenziell über oder unter dem Sollwert liegt. Beim monetären Bewertungsmodell wird von einem „Idealprozentsatz“ des Generalplanerhonorars ausgegangen. Liegt der Bieter unter diesem Prozentsatz, bekommt er Zusatzpunkte, liegt er über dem Prozentsatz, werden ihm Punkte abgezogen. Der Bieter ist dazu angehalten, sein Honorarangebot gut zu überlegen. Die Struktur dieser Methode zeigt, dass der Planer angehalten wird eher zu unterbieten, als möglicherweise einen, auf das jeweilige projektbezogenen realistischen Prozentsatz zu ermitteln. Man darf nicht vergessen, dass einige wenige Punkte ausreichen, um zwischen Sieg und Niederlage zu entscheiden.

102) Der Honorardeckel ist eine Kostenvorgabe (Honorarvorgabe) des AG bzw. des Auslobers und ist, da er schon in den Auslobungsunterlagen bekannt gegeben wird, unmittelbar transparent.

Der Auftraggeber verfügt über Privatautonomie, ihm bleibt freigestellt, ob er eine Kostendeckel verwendet.

„Die Verwendung eines Honorardeckels ist zulässig. Gesondert anfechtbar ist diesbezüglich lediglich die Auslobung. Die Praxis zeigt, dass der Bieter, der die Auslobung anfechtet, letztendlich auch nicht den Auftrag erhält. Somit werden Auslobungen kaum angefochten.“ - Stellungnahme von Dr. Fink (Heid Schiefer Rechtsanwälte GmbH)



**Abb.13:** Schema für ein abgestuftes, monetäres Honorarbewertungsmodell

#### 4.1.8 Strategische Aspekte

Das kombinierte Verfahren besitzt in vielerlei Hinsicht Möglichkeiten, strategische Komponenten einfließen zu lassen. Auf Grund der oft komplexen Aufgabenstellungen ist ein flexibles System notwendig. Dies betrifft nicht zuletzt die Festlegungen in Bezug auf das Generalplanerteam. Wann findet die Konsolidierung des Generalplanerteams im Verfahren statt? Wann fließt der Generalplanervertrag in das Verfahren ein?

Der Zeitpunkt der Konsolidierung des Generalplanerteams ist in erster Linie vom Verfahrenstypus abhängig. Bei „standardisierten“ Verhandlungsverfahren im Anschluss an einen offenen Wettbewerb, wo mit dem Gewinner verhandelt wird, wird der Generalplanervertrag und somit die Bekanntgabe des Generalplanerteams mit der Wettbewerbsauslobung ausgegeben. Hierbei kommen folgende Überlegungen zu kurz: Bei einem offenen Wettbewerb wird eine unbestimmte Zahl an Teilnehmern zur Abgabe von Planungsbeiträgen aufgefordert. Wird nun in dieser Phase des Verfahrens das Generalplanerteam konsolidiert, wird auf Grund der unterschiedlichen Häufigkeiten und der Qualitäten der einzelnen Planer, es gibt mehr Architekten als z.B. Verkehrsplaner, die Möglichkeit einer idealen Findung von Planungspartnern unterbunden. Erfolgt die Konsolidierung nach dem Wettbewerbsergebnis, wobei mehrere Gewinner zum Verhandlungsverfahren aufgefordert werden, so ist dies auf Grund der reduzierten Teilnehmeranzahl möglich. Sonderfachplaner werden unabhängig vom Generalplanerverfahren gesondert beauftragt. Sie sind auf Grund ihrer Spezialisierung keinem bzw. einem geringen Wettbewerb ausgesetzt. Andere Vergabeverfahren, wie z.B. die Einzelvergabe, können zur Anwendung kommen. Der Generalplanervertrag wird nach der Wettbewerbsentscheidung mit den Auslobungsunterlagen in das Vergabeverfahren mit eingebunden. Allfällige Ergänzungen zum Generalplanervertrag durch den Bauherren sind im Verhandlungsverfahren möglich.

#### 4.1.9 Publikation und Öffentlichkeitsarbeit

Die Bekanntmachungsvorschriften für Wettbewerb bzw. Verhandlungsverfahren sind im §§46 ff. BVergG 2006 geregelt (siehe Kapitel 6 „Verfahrenstypen im Oberschwellenbereich“). Weiters besteht die Möglichkeit der Publikation von Wettbewerben und Vergabeverfahren in einschlägigen, fachspezifischen Medien, wie z.B. auf der Homepage der Kammer der Architekten und Ingenieurskonsulenten ([www.arching.at](http://www.arching.at)).

# 5 Das Verhandlungsverfahren gemäß BVergG 2006

Das Verhandlungsverfahren ist neben dem offenen und dem nicht offenen Verfahren die dritte Vergabeverfahrensart gemäß Bundesvergabegesetz.<sup>103)</sup>

Es stellt nach dem Konzept der Europäischen Vergaberichtlinie ein Ausnahmeverfahren dar, das nur bei Vorliegen spezieller Gründe herangezogen werden darf. Der Gesetzgeber will damit Praktiken vermeiden, die zu einer Einschränkung des Wettbewerbes führen.<sup>104)</sup>

Diese Rechtfertigungsgründe hat der Auftraggeber bei der Wahl des Verfahrens darzulegen. Es ist hierbei klarzustellen, dass der Auftraggeber keine Bedingungen schaffen darf, die die Anwendung eines Ausnahmetatbestandes für ein Verhandlungsverfahren unvermeidbar machen, wie z.B.:

- zeitliche Fehlplanungen - sie können nicht zu einer dringenden Terminnot führen;
- unmöglich erfüllbare Leistungsanforderungen, die es ausschließen, geeignete Angebote zu erhalten;
- die Unbequemlichkeit, eine eindeutige Leistungsbeschreibung zu erstellen; sollte dem AG eine eindeutige Leistungsbeschreibung unmöglich sein, so hat der Auftraggeber eine Sachverständigen beizuziehen.

Anzumerken ist hier, dass die Regelungen für alle drei Auftragsarten (Liefer-, Bau-, und natürlich Dienstleistungsaufträge) gleichermaßen gelten.

Die Fälle, in denen das Verhandlungsverfahren zulässig ist, lassen sich in zwei Hauptgruppen unterteilen: Fälle, in denen eine vorherige Bekanntmachung zu veröffentlichen ist, und Fälle, in denen eine solche Bekanntmachung nicht erforderlich ist. Man unterscheidet also zwischen **Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung** und **Verhandlungsverfahren ohne vorheriger Bekanntmachung**.

Das **Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung** kommt dann zu Verwendung, wenn unterschiedliche Sachverhalte vorliegen, sog. Tatbestände. Diese Tatbestände sind für alle Auftragsarten nahezu identisch.<sup>105)</sup>

Zum einen betrifft das Ausschreibungen, die nach Durchführung eines offenen oder nicht offenen Verfahrens mit vorheriger Bekanntmachung für den Auftraggeber nach dem BVergG **kein(e) geeigneten Angebote** gebracht hat. Sollten sich die **ursprünglichen Bedingungen für den Auftrag nicht grundlegend geändert haben**, kann in solchem Fall mittels Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung vergeben werden. Der Begriff „*nicht geeignet*“ ist als „*nicht ordnungsgemäß oder unannehmbar*“ zu verstehen, wie z.B.:

103) Eine weiterer Vergabetypus ist die Direktvergabe. Bei diesem formfreien Verfahren bezieht der Auftraggeber unmittelbar von einem ihm ausgewählten Unternehmer eine Leistung gegen Entgelt. Die Direktvergabe darf nur unter bestimmten Voraussetzungen angewendet werden, wie z.B. geringe Auftragssummen (Schwellenwerte).

104) Schramm, J.; Aicher, J.; Fuhrmann, M.; Thienel, R.; (Hrsg.): *Kommentar zum Bundesvergabegesetz 2002*. §25 Rz 1

105) Schramm, J.; Aicher, J.; Fuhrmann, M.; Thienel, R.; (Hrsg.): *Kommentar zum Bundesvergabegesetz 2002*. §25 Rz 3

- Angebote, deren Preise außerhalb des normalen Wettbewerbsrahmens sind;
- Angebote, mit schikanösen, einseitigen Klauseln;
- Angebote von Bieter, die nicht über die erforderliche Qualifikation verfügen;
- Angebote, deren Preis im Vergleich zu den vom öffentlichen Auftraggeber vorgesehenen Mitteln zu hoch oder ungewöhnlich niedrig sind;
- Angebote, die zu spät eingereicht wurden.

Die Notwendigkeit der Beibehaltung der Auftragsbedingungen soll den Bieter primär vor dem Manipulationsmissbrauch des Auftraggebers schützen und andererseits dem Auftraggeber ein nochmaliges Ausschreiben desselben Auftrages ersparen, wenn dadurch kein „besseres“ Ergebnis zu erwarten ist.<sup>106)</sup>

Fälle, die das **Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung** rechtfertigen, betreffen ebenfalls das Fehlen eines geeigneten Angebots. Technische und künstlerische Gründe gelten ebenso auch als Tatbestand wie das Ausschließlichkeitsrecht. Ein Sachverhalt zur Verwendung eines Verhandlungsverfahren ohne öffentliche Bekanntmachung liegt vor, wenn ein Auftrag wegen seiner **technischen oder künstlerischen Besonderheiten** oder auf Grund des **Schutzes eines Ausschließlichkeitsrechts** nur von einem bestimmten **Unternehmer** erfüllt werden kann. Die Mindestteilnehmerzahl von mindestens drei befugten Unternehmern kommt für diesen Ausnahmetatbestand nicht zum Tragen. Sobald aber die Leistung von zwei oder mehr Unternehmern erbracht werden kann, ist vom Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung abzusehen. Ein Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung ist unter Berücksichtigung der Schwellenwertregelungen durchzuführen. Für die Verwendung dieses Verfahrenstypus aus „technischen Gründen“ ist folgendes anzuführen:

- Es gibt zu dieser Leistung keine Alternative;
- es gibt technische Gründe, die es unbedingt notwendig machen, den Auftrag an ein bestimmtes Unternehmen zu vergeben.

Künstlerische Gründe liegen vor, wenn ein Kunstwerk gleichartig wiederholt werden soll. Es wird ein zweites Kunstwerk vom selben Künstler in Auftrag gegeben, um gewissermaßen ein „Paar“ zu erhalten.

Beim Tatbestand „Schutz des Ausschließlichkeitsrechts“ geht es um die rechtlichen Möglichkeiten von potentiellen Bieter, also um Verfügungs- und Nutzungsrechte:

- Die Lieferung oder Leistung darf nur von einem bestimmten Unternehmer durchgeführt werden, was dann der Fall ist, wenn es keinen Wettbewerb gibt;
- Dritte dürfen über keine Lizenzen zur Nutzung des Rechts verfügen oder erlangen können;
- ohne Rückgriff auf die durch Ausschließlichkeitsrechte geschützten Leistungen oder Lieferungen ergeben sich unüberwindbare Schwierigkeiten.

106) Schramm, J.; Aicher, J.; Fuhrmann, M.; Thienel, R.; (Hrsg.): *Kommentar zum Bundesvergabegesetz 2002*. §25 Rz 5 ff.

Ein weiterer Ausnahmetatbestand ist das Vorliegen von **dringlichen, zwingenden Gründen**, die es erlauben, ein beschleunigtes Verfahren mittels Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung durchzuführen. Der Tatbestand besteht aus vier Teilelementen:

- Dringliche, zwingende Gründe,
- die nicht dem Verhalten des Auftraggebers zuzuschreiben sind,
- im Zusammenhang mit Ereignissen, die der Auftraggeber nicht vorhersehen konnte,
- die die Einhaltung der für die Durchführung eines Vergabeverfahrens mit Bekanntmachung vorgesehenen Fristen nicht zulassen.

Anzumerken ist, dass zwischen dem **nicht** vorhersehbaren Ereignis und den dringlichen, zwingenden Gründen ein sogenannter Kausalzusammenhang bestehen muss.<sup>107)</sup>

## 5.1 DIE WAHL DES VERHANDLUNGSVERFAHRENS BEI GEISTIGEN DIENSTLEISTUNGEN

Die Wahl des Verhandlungsverfahrens bei Dienstleistungen, also auch Planungsleistungen, ist im §30 BVergG 2006 geregelt.

Das Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung gemäß §30 (1) Z 3 ist nur dann vorgesehen, wenn es sich um eine Dienstleistung handelt, deren vertragliche Spezifikationen zum Zeitpunkt der Ausschreibung nicht in allen Einzelheiten determiniert werden können.

*§30 (1) Z 3. Dienstleistungsaufträge können im Verhandlungsverfahren nach vorheriger Bekanntmachung vergeben werden, wenn die zu erbringenden Dienstleistungen dergestalt sind, dass vertragliche Spezifikationen nicht so genau festgelegt werden können, dass der Auftrag durch die Wahl des besten Angebotes im offenen oder nicht offenen Verfahren mit vorheriger Bekanntmachung vergeben werden kann.*

Hierbei ist anzumerken, dass der Gesetzgeber hier **keinen** Zusammenhang mit den prioritären Dienstleistungen herstellt. Geistige Dienstleistungen wie Planungsleistungen, die im Vorfeld nicht eindeutig und vollständig beschrieben werden können, sind nicht grundsätzlich im Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung zu vergeben. Die Entscheidung, ob eine Dienstleistung diese Voraussetzung erfüllt, obliegt dem Auftraggeber.<sup>108)</sup>

Als Beispiel kann man hier, bezugnehmend auf das Generalplanerverfahren, sehr komplexe Bauvorhaben zitieren, wobei verschiedenste Strategien zur Lösungsfindung herangezogen werden, die mittels Verhandlungsverfahren eine Entwicklung erfahren, um das bestmögliche Ergebnis zu erzielen (siehe Kapitel 6.2. „Das Verhandlungsverfahren als Vergabeverfahren“).

Dennoch können geistige Dienstleistungen, die einem Wettbewerbsverfahren unterzogen werden, im Anschluss im Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung vergeben werden.

<sup>107)</sup> Schramm, J.; Aicher, J.; Fuhrmann, M.; Thienel, R.; (Hrsg.): *Kommentar zum Bundesvergabegesetz 2002*. §25 Rz 33 ff.

<sup>108)</sup> Schramm, J.; Aicher, J.; Fuhrmann, M.; Thienel, R.; (Hrsg.): *Kommentar zum Bundesvergabegesetz 2002*. §20 Z17 Rz 6 ff.

Wird ein Wettbewerbsverfahren durchgeführt, darf auch im Verhandlungsverfahren gemäß §30 (1) Z 3 vergeben werden. Das bedeutet, dass der Auslober nach freiem Ermessen zwischen kombinierten Vergabeverfahren und „reinem“ Verhandlungsverfahren wählen kann.

Das mehrstufige, kombinierte Vergabeverfahren (siehe Kapitel 6 „Verfahrenstypen im Oberschwellenbereich“) besteht aus einem Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung, welches im Anschluss an einen Wettbewerb stattfindet. Dieser Sachverhalt ist im §30 (2) Z 6 BVergG 2006 geregelt.

*§30 (2) Z 6. Dienstleistungsaufträge können im Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung vergeben werden, wenn im Anschluss an einen Wettbewerb der Auftrag gemäß den einschlägigen Bestimmungen an den Gewinner oder an einen der Gewinner des Wettbewerbes vergeben werden muss. Im letzteren Fall müssen alle Gewinner des Wettbewerbes zur Teilnahme an den Verhandlungen aufgefordert werden.*

Da der Wettbewerb, wie beschrieben, nicht direkt mit der Auftragserteilung endet, ist die Grundlage für die Vergabe von geistigen Dienstleistungen also das Verhandlungsverfahren. Dieser Sachverhalt ergibt sich aus folgender Überlegung:

Die geistigen Dienstleistungen sind einer Festlegung des Leistungsgegenstandes nicht zugänglich (siehe Kapitel 2.5 „geistige Dienstleistung“). Dies bezieht sich vor allem auf die Qualität der Leistung. Die Konsequenz sind Angebote, die erst im Verhandlungsverfahren miteinander vergleichbar gemacht werden können.<sup>109)</sup> Aus der Eigenart der Leistung folgt somit unmittelbar das Erfordernis des Verhandlungsverfahrens, um eine ordnungsgemäße Angebotsbewertung überhaupt durchführen zu können.

### **Es besteht die Pflicht zur Durchführung eines Verhandlungsverfahrens!**

Eine weitere Möglichkeit der Vergabe im Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung richtet sich nach dem geschätzten Auftragswert.

*§38 (2). Im Unterschwellenbereich können Aufträge auch im Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung vergeben werden, wenn*

*2. bei Liefer- und Dienstleistungsaufträgen, der geschätzte Auftragswert € 60.000.- nicht erreicht.*

Dieser Wert ist allerdings für die Vergabe vom Generalplanerleistungen eher nicht relevant. Bei einem angenommenen Generalplanerhonorar von 12% bis 15%, ohne örtliche Bauaufsicht, dürften Nettobaukosten von € 400.000.- bzw. € 500.000.- nicht überschritten werden (siehe Kapitel 5 „Verfahrenstypen im Unterschwellenbereich“).

109) Schramm, J.; Aicher, J.; Fuhrmann, M.; Thienel, R.; (Hrsg.): *Kommentar zum Bundesvergabegesetz 2002. §20 Z17 Rz 13.*

## 5.2 ABLAUF DES VERHANDLUNGSVERFAHRENS GEMÄSS BVergG 2006

Die rechtliche Grundlage für den Ablauf des Verhandlungsverfahrens ist in §105 (Ablauf des Verhandlungsverfahrens) des BVergG 2006 zu finden.

Die Regelungen bezüglich der Teilnehmer enthält §102 (Teilnehmer im nicht offenen Verfahren ohne vorherige Bekanntmachung und im Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung) und §103 (Teilnehmer im nicht offenen Verfahren mit vorheriger Bekanntmachung und im Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung) geregelt.

*Ablauf des Verhandlungsverfahrens:*

§105. (1) Der Auftraggeber hat bei der Durchführung von Verhandlungsverfahren mit mehreren Bieter mit diesen über den gesamten Leistungsinhalt zu verhandeln, um das für ihn beste Angebot gemäß den bekannt gemachten Zuschlagskriterien zu ermitteln. Bei der Durchführung von Verhandlungsverfahren mit einem Bieter darf der Auftraggeber mit diesem über den gesamten Leistungsinhalt verhandeln, um das für ihn beste Angebot gemäß den bekannt gemachten Zuschlagskriterien zu ermitteln. Der Auftraggeber darf Informationen nicht in solcher Weise diskriminierend weitergeben, dass bestimmte Bieter gegenüber anderen Bieter begünstigt werden können.

(2) Ein Verhandlungsverfahren mit mehreren Bieter kann in verschiedenen aufeinander folgenden Phasen durchgeführt werden. Der Auftraggeber kann die Anzahl der Angebote an Hand der bekannt gegebenen Zuschlagskriterien verringern. Der Auftraggeber hat jene Bieter, deren Angebote nicht weiter berücksichtigt werden, unverzüglich von dieser Entscheidung zu verständigen. Die vom Auftraggeber gewählte Vorgangsweise ist in der Aufforderung zur Angebotsabgabe oder in den Ausschreibungsunterlagen bekannt zu geben. In der Schlussphase eines Verhandlungsverfahrens mit mehreren Bieter müssen, sofern eine ausreichende Anzahl von geeigneten Bieter verbleibt, noch so viele Angebote vorliegen, dass ein echter Wettbewerb gewährleistet ist. Sofern auf Grund der Verringerung der Anzahl der Angebote nur ein geeigneter Bieter verbleibt, sind Verhandlungen mit nur einem Bieter in der Schlussphase des Verhandlungsverfahrens zulässig.

(3) Der Auftraggeber hat, sofern nicht entsprechende Festlegungen bereits in den Ausschreibungsunterlagen erfolgt sind, dem bzw. den am Verhandlungsverfahren teilnehmenden Bieter bzw. Bieter den Abschluss der Verhandlungen vorab bekannt zu geben. Dies kann dadurch geschehen, dass eine Verhandlungsrunde als letzte Verhandlungsrunde bekannt gegeben wird oder dass der oder die verbliebenen Bieter zu einer letztmaligen Abgabe eines Angebotes aufgefordert werden.

(4) Bei der Durchführung von Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung im Oberschwellenbereich und bei der Durchführung von Verhandlungsverfahren im Unterschwellenbereich kann sich der Auftraggeber in den Ausschreibungsunterlagen vorbehalten, dass er im Fall der Abgabe von vollständig ausgearbeiteten und vergleichbaren Angeboten Verhandlungen nur mit dem Bieter des bestgereihten Angebots führt und er mit den übrigen Bieter Verhandlungen nur dann führt, wenn die Verhandlungen mit dem Bieter des bestgereihten Angebots nicht erfolgreich abgeschlossen werden.

(5) An den bekannt gegebenen Zuschlagskriterien darf, sofern in den Ausschreibungsunterlagen nicht anderes festgelegt wurde, während des Verhandlungsverfahrens keine Änderung vorgenommen werden.

(6) Anzahl und Namen der zur Angebotsabgabe aufgeforderten Unternehmer sind bis zur Bekanntgabe der Zuschlagsentscheidung geheim zu halten.

Abs.1 regelt die Verhandlungspflicht gegenüber mehreren Bietern mittels Zuschlagskriterien, die vorab in den Ausschreibungsunterlagen bekannt gegeben werden. Diese Pflicht bezieht sich auf alle ausgewählten Bieter. Dem Unternehmer bzw. dem Auslober ist verwehrt, vor der Verhandlung eine Bieterauswahl zu treffen (siehe „short-listing“). Eine solche Vorgehensweise ist nur im Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung im Oberschwellenbereich und bei der Durchführung von Verhandlungsverfahren im Unterschwellenbereich zulässig (siehe Abs.4).

Im kombinierten Generalplanerverfahren, welches das Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung als Verfahrensbestandteil aufweist, besteht also die Möglichkeit, mittels des Wettbewerbes eine Auswahl zu treffen. Das sogenannte „short-listing“ (Abs.2) erlaubt die Reduktion der Teilnehmer während des Verhandlungsverfahrens. Diese Reduktion der Teilnehmer entspringt Wirtschaftlichkeitsüberlegungen. Dem öffentlichen Auftraggeber soll die Möglichkeit gegeben werden, eine Abwicklung des Verfahrens in mehreren Phasen durchzuführen, sodass die Anzahl der Angebote, die noch Gegenstand der Verhandlungen sind, schrittweise reduziert werden kann. Dies erfolgt über eine sogenannte „Untermenge“ der Zuschlagskriterien. Diese Untermenge nimmt Bezug auf die in der Auslobung angeführten Zuschlagskriterien. Als Beispiel kann man ein mögliches Zuschlagskriterium „Personalzusatz“ nennen. Hier werden z.B. sichtbare Kompetenzen vom Projektleiter und dessen Stellvertreter im Hearing bewertet. Als Untermenge dieses Zuschlagskriteriums könnte man diesbezüglich den Bildungsstand der Arbeitnehmer des Anbieters abfragen.

Zusammenfassend kann man festhalten, dass das Verhandlungsverfahren über mehrere Verhandlungsrunden laufen kann, die vorab nicht bekannt gegeben werden müssen und dass die Möglichkeit einer Bieterreduktion während des Verfahrens besteht. Die Zuschlagskriterien müssen im Vorfeld bekannt gegeben werden und dürfen im Laufe des Verfahrens nicht mehr geändert werden (Abs.5).

Abs.2 enthält die Grundregel, dass in der Schlussphase des Verfahrens eine ausreichende Zahl von Angeboten verbleiben muss, um einen echten Wettbewerb zu gewährleisten. Sollte nur ein geeigneter Bieter im Verfahren verbleiben, so sind auch Verhandlungen nur mit diesem zulässig. Das bedeutet, dass Verhandlungsverfahren mit nur einem Bieter, unter bestimmten Voraussetzungen, möglich sind.

Beispiel, bezugnehmend auf das Generalplanerverfahren: offener, einstufiger Wettbewerb, wobei nur mit dem Wettbewerbsgewinner verhandelt wird.

Da die Bieter Interesse daran haben, zu erfahren, wie lange die Verhandlungen noch andauern werden, müssen sie gemäß Abs.3 im Sinne der Transparenz vom Schluss der Verhandlungen (Bekanntgabe der letzten Verhandlungsrunde) jedenfalls vorab informiert werden.

In Abs.6 ist die Wahrung der Anonymität der Bieter bis zur Angebotsöffnung geregelt. Anzumerken ist, dass das Verhandlungsverfahren als „Ausnahmeverfahren“ gilt. Es ist absolute Transparenz im Verfahren notwendig, es besteht ein klares Diskriminierungsverbot, und eine exakte Dokumentation und Protokollierung des Verfahrensablaufes sind Pflicht.<sup>110)</sup>

110) Schramm, J.; Aicher, J.; Fuhrmann, M.; Thienel, R.; (Hrsg.): *Kommentar zum Bundesvergabegesetz 2002*. §23 Rz 79 ff.

### 5.3 DER ZUSCHLAG GEMÄSS BVergG 2006

Das Zuschlagsverfahren steht am Ende des Vergabeverfahrens und setzt sich aus unterschiedlichen vergaberechtlich relevanten Faktoren zusammen. Einerseits müssen für die Bewertung der Angebote Parameter festgelegt werden, die es ermöglichen, die eingegangenen Angebote zu vergleichen und zu bewerten. Dies erfolgt mittels Zuschlagskriterien, die im Vorfeld festgelegt und in den Ausschreibungsunterlagen bekannt gegeben werden. Mittels dieser **Zuschlagskriterien** ist es nun möglich, die Angebote ihrer Qualität nach zu reihen und somit eine Entscheidung über das beste Angebot zu treffen, die sogenannte **Zuschlagsentscheidung**. Der Rechtsschutz im BVergG ermöglicht den Bieter, gegen etwaige Verstöße des Auftraggebers Einspruch zu erheben. Dies kann innerhalb einer bestimmten Frist erfolgen, der sogenannten **Stillehaltefrist**. Läuft diese Frist ab, erfolgt der **Zuschlag** an den Bieter des besten Angebotes.

Für die Vergabe von geistigen Dienstleistungen gilt das Bestbieterprinzip und bezieht sich auf die ÖNORM A 2050 (Vergabe von Aufträgen über Leistungen - Ausschreibung, Angebot und Zuschlag). Die stellt fest, daß unter bestimmten Voraussetzungen, wenn in der Ausschreibung ausreichende Festlegungen getroffen wurden, die gleichwertige Angebote sicherstellen, der Preis als einziges Zuschlagskriterium nicht dem Bestbieterprinzip widerspricht. Es ist dem Auftraggeber nicht frei gestellt, ob er weitere Zuschlagskriterien vorsieht. Die diesbezügliche Vorgehensweise richtet sich ausschließlich nach der Art der Leistung, die ausgeschrieben wird. Dem Bestbieterprinzip entspricht eine Ausschreibung, in der der Preis als einziges Zuschlagskriterium angegeben ist, ausschließlich dann, wenn nur vergleichbare Leistungen, wie z.B. gleiche Qualität, gleiche Lebensdauer, aber auch gleiche Erhaltungs- und Errichtungskosten herangezogen werden. Dies trifft bei der Vergabe von Planungsleistungen auf Grund der nicht klar definierten Leistungsbeschreibung nicht zu, andere Zuschlagskriterien sind für den Zuschlag in der Auslobung anzugeben (siehe Kapitel 4.1.6 „*Abwägen der Beurteilungs- und Zuschlagskriterien*“ und 6.2.1 „*Die Zuschlagskriterien*“).<sup>111)</sup>

#### *Wahl des Angebotes für den Zuschlag*

§130. (1) *Von den Angeboten, die nach dem Ausscheiden übrig bleiben, ist der Zuschlag gemäß den Angaben in der Ausschreibung dem technisch und wirtschaftlich günstigsten Angebot oder dem Angebot mit dem niedrigsten Preis zu erteilen.*

(2) *Die Gründe für die Zuschlagsentscheidung sind schriftlich festzuhalten.*

Eine umfassende Dokumentation des Verhandlungsverfahrens ist zwingend erforderlich.<sup>112)</sup> Dies beinhaltet auch die Bekanntgabe der Zuschlagsentscheidung (§131 BVergG 2006). Die Bekanntgabe, welchem Bieter der Zuschlag erteilt werden soll, hat demnach elektronisch oder mittels Telefax zu erfolgen und das unverzüglich an alle im Vergabeverfahren verbliebenen Bieter<sup>113)</sup> Ausnahmen gelten bei der Vergabe von Planungsleistungen für Verfahren gemäß §131 Z 3 und Z 4.

111) Kropik, A.: *Zur Nachvollziehbarkeit von Zuschlagsentscheidungen*. Artikel in der bau.zeitung 24/02, S. 22.

112) Schramm, J.; Aicher, J.; Fuhrmann, M.; Thienel, R.; (Hrsg.): *Kommentar zum Bundesvergabegesetz 2002*. §23 Rz 59.

113) Das bedeutet, dass bezugnehmend z.B. auf ein kombiniertes Vergabeverfahren von Generalplanerleistungen alle Teilnehmer des Verhandlungsverfahrens von der Zuschlagsentscheidung in Kenntnis gesetzt werden müssen.

§131 Z 3. falls im Anschluss an einen Wettbewerb ein Verhandlungsverfahren gemäß §30 Abs. 2 Z 6 mit dem Gewinner des Wettbewerbes, oder  
 Z 4. falls ein Verhandlungsverfahren gemäß § 38 Abs. 2 Z 3 oder Abs. 3 durchgeführt wurde.

Die in Ziffer 3 und Ziffer 4 genannten Fallkonstellationen nehmen Bezug auf die Anzahl der Teilnehmer. Da in beiden Fällen mit jeweils nur einem Teilnehmer verhandelt wird, entfällt auch die Bekanntgabe der Zuschlagsentscheidung. Dies ergibt sich aus dem Rechtsschutz und der Möglichkeit, das Ausscheiden aus dem Vergabeverfahren gesondert anfechten zu können. Sollten nun bezugnehmend auf Ziffer 3 mehrere Gewinner des Wettbewerbes zum Verhandlungsverfahren geladen werden, wie im mehrstufigen, kombinierten Vergabeverfahren (siehe Kapitel 6.1 „Das mehrstufige, kombinierte Vergabeverfahren“), dann hat die Bekanntmachung der Zuschlagsentscheidung gemäß §131 an alle verbliebenen Bieter unmittelbar zu ergehen.

Die Bekanntmachung der Zuschlagsentscheidung muss folgenden Inhalt aufweisen:<sup>114)</sup>

- Das Ende der Stillhaltefrist; die Fristen hierfür sind im §132 geregelt (hier ist zu beachten, dass unterschiedliche Bekanntmachungszeitpunkte das jeweilige Ende der Stillhaltefrist beeinflussen; es ist dem Auftraggeber zu empfehlen, die Zuschlagsentscheidung den Bietern gleichzeitig bekannt zu geben)
- die Gründe für die Ablehnung des Angebotes;
- die Vergabesumme;
- die Vorteile des erfolgreichen Angebotes.

Die sogenannte Stillhaltefrist ist der Zeitraum zwischen der Zuschlagsentscheidung und dem eigentlichen Zuschlag mit der Beauftragung an den „Gewinner“ des Vergabeverfahrens. Dieser im § 132 BVergG 2006 vorgegebene Zeitraum beträgt 14 Tage (7 Tage für beschleunigte Verfahren) und dient als Rechtsschutzfaktor für Bieter, d.h. dass innerhalb dieses Zeitraumes ein Bieter Einspruch gegen die Zuschlagsentscheidung erheben kann. Das Bundesvergabeamt oder eventuell Landesvergabekontrollorgane haben den Sachverhalt zu prüfen und die Entscheidung zu treffen, ob das Vergabeverfahren der Rechtsgrundlage entsprochen hat oder nicht. Sollte es ein tatsächlich einen gravierenden Verstoß gegen das BVergG gegeben haben, so kann das Bundesvergabeamt ergangene gesondert anfechtbare Entscheidungen eines Auftraggebers mit Bescheid für nichtig erklären (§325 BVergG 2006). Die Folgen hat der Auslober zu verantworten. Sollte innerhalb der 14-tägigen Frist kein Einspruch erfolgen, so wird das Verfahren mit dem Zuschlag und der Beauftragung abgeschlossen.

Nach Ablauf der Stillhaltefrist gibt es keine Möglichkeit mehr, die Vergabeentscheidung anzufechten (Präklusion). Die Zuschlagsfrist beginnt mit dem Ablauf der Angebotsfrist. Die Zeiträume, in denen die Erteilung des Zuschlages erfolgen muss, sind in §112 BVergG 2006 ersichtlich.

114) Bundeskanzleramt Österreich: Erläuterungen zur Regierungsvorlage zum Bundesvergabegesetz 2006. Zu § 131.

# 6 Verfahrenstypen im Oberschwellenbereich

Unabhängig vom Planungsgegenstand, vom Auslober, vom gewählten Verfahren etc. sind allen Verfahren gleichartige Verfahrensteilschritte gemein.<sup>115)</sup>

Bei Generalplanerverfahren im Oberschwellenbereich kann man zwischen einem Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung im Anschluss an einen offenen oder nicht offenen Wettbewerb (mehrstufiges, kombiniertes Vergabeverfahren) (Abb.14, Abb.17) oder einem Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung (Abb.18) unterscheiden,<sup>116)</sup> wobei die Wahl des Verfahrens stark von der Aufgabenstellung beeinflusst ist. Bei sehr komplexen Aufgabenstellungen (z.B. der Bau im Bestand, wobei der Betrieb im Objekt nicht eingestellt werden soll) finden reine Verhandlungsverfahren Anwendung. Der Leistungsbedarf wird erst im Verhandlungsverfahren ermittelt. Unterschiedlichste Strategien und Lösungsansätze verlangen nach dieser Form der Vergabe.

## 6.1 DAS MEHRSTUFIGE, KOMBINIERTES VERGABEVERFAHREN

**Das Verhandlungsverfahren im Anschluss an einen Wettbewerb ist die am häufigsten verwendete Methode der Vergabe von Planungsleistungen.**

Der Vorteil zum „reinen“ Verhandlungsverfahren besteht darin, dass ein kombiniertes Verfahren von Architekten und Planern auf Grund des offenen Wettbewerbs und der damit verbundenen Teilnahmerechtigung für alle geeigneten Bieter auf wesentlich mehr Akzeptanz stößt. Andererseits bietet die Offenlegung der Bieter im Verhandlungsverfahren Diskriminierungs- und Korruptionsmöglichkeiten, die in der ersten Phase eines mehrstufigen, kombinierten Vergabeverfahrens, also eines anonymen Wettbewerbs, nicht gegeben sind. Das kombinierte Vergabeverfahren wird in allen Belangen als transparenter empfunden.<sup>117)</sup>

Das BVergG 2006 erlaubt nun, dass zwischen offenem und nicht offenem Wettbewerb frei gewählt werden darf.<sup>118)</sup> Das hat zu bedeuten, dass es auch im kombinierten Vergabeverfahren durch die Wahl eines nicht offenen Wettbewerbes zu einer Teilnehmersauswahl mittels Auswahlkriterien kommen kann (siehe Kapitel 4 „Der Wettbewerb im Generalplanerverfahren“- Abb.8).

Der Wettbewerb im kombinierten Vergabeverfahren kann unter anderem auch aus mehreren Stufen gemäß WOA bestehen und im Anschluss ein Verhandlungsverfahren mit dem Gewinner bzw. den Gewinnern folgen lassen. Die Verfahrensdauer ist hierbei ein wesentliches Kriterium.

115) Magistratsabteilung 18; Stadtentwicklung Wien (Hrsg.): *Werkstadtbericht Nr.56, Grundlagen für die Durchführung von Wettbewerben auf dem Gebiet der Architektur und des Städtebaus*. S. 35

116) Schramm, J.; Aicher, J.; Fuhrmann, M.; Thienel, R.; (Hrsg.): *Kommentar zum Bundesvergabegesetz 2002. §111 Rz 4 ff.*

117) Kümmerle, K.: *Verhandlungsverfahren versus Wettbewerbe*. Artikel in der DAB 2/99. S. 217 f.

118) Gemäß § 32 BVergG 2006.

### 6.1.1 Die Bekanntmachungsvorschriften

Die Bekanntmachungen regelt §§46 f. BVergG 2006 und sind im Oberschwellenbereich europaweit durchzuführen. Dies erfolgt über vereinheitlichte Bekanntmachungstexte, die grundsätzlich elektronisch an das oder die festgelegten Publikationsmedien zu übermitteln sind. Eine Ausnahmeregelung für Fax soll auch bei technischen Problemen eine rasche Übermittlung gewährleisten. Im Oberschwellenbereich wird durch die Ausschreibung im **Amtsblatt der Europäischen Union** zur Abgabe von Angeboten aufgefordert. Es besteht auch die Verpflichtung zur nationalen Publikation der Bekanntmachungen im **Österreichischen Lieferanzeiger**. Im Unterschwellenbereich besteht lediglich die Verpflichtung zur „nationalen“ Bekanntmachung in dafür vorgesehenen Medien, unter anderem z.B. in Tageszeitungen. Es können vom Bund wie auch von den Ländern Publikationsmedien festgelegt werden. Zwingend ist hierbei nicht, dass das Publikationsmedium ein amtliches Medium sein muss.

Grundsätzlich dürfen Bekanntmachungen in amtlichen oder privaten Publikationsmedien innerhalb Österreichs nicht vor dem Tag der Absendung an das Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften veröffentlicht werden.

Weiters ist zu beachten, dass bei Bekanntmachungen die Auftraggeber zur Beschreibung des Auftragsgegenstandes die Bezeichnungen und Codes des gemeinsamen Vokabulars für das öffentliche Auftragswesen (CPV - Common Procurement Vocabulary) zu verwenden haben (siehe dazu Anhang II „*Wettbewerbsbekanntmachung*“).<sup>119)</sup>

Im offenen Wettbewerb wird eine unbeschränkte Anzahl von Wettbewerbsteilnehmern öffentlich zur Vorlage von Wettbewerbsarbeiten aufgefordert. Im Generalplanerverfahren bedeutet das zumeist, je nach Verfahrensorganisation, die Entwicklung eines Konzeptes, einer Idee. Die Teilnehmerzahlen sind bei solchen Verfahren oft sehr hoch. Da im Verhandlungsverfahren (siehe am Verfahrensbeispiel Abb.14) eine vertiefte Planung erfolgen kann, dient der Wettbewerb in diesem Fall der Ermittlung der geeigneten Teilnehmer für das Verhandlungsverfahren.

Es besteht natürlich auch die Möglichkeit einer Verfahrensorganisation, bei der mit dem Gewinner des offenen oder nicht offenen Wettbewerbes in Verhandlung getreten wird. Die strategischen Vorteile eines Generalplanerverfahrens werden hier aber nur bedingt ausgenutzt. Als Beispiel kann man hier nennen, dass bei dieser Verfahrensorganisation alle am offenen Wettbewerb teilnehmenden Teams, zur genauen Ausarbeitung der Beiträge, die ein Generalplanerverfahren mit sich bringt, aufgefordert werden. Der volkswirtschaftliche Schaden und die Frustration bei den Teilnehmern ist bei dieser Verfahrensorganisation äußerst groß (siehe Kapitel 8 „*Verfahrenskostenbeispiel*“).<sup>120)</sup>

119) Holoubek, M.; Fuchs, C.; Weinhandl, M.: *Vergaberecht*. S. 105

120) Koll, D.: *Wettbewerb, Planervergabe, Generalplaner*. S. 29 f.

### 6.1.2 Die Eignungskriterien

Mit den einzureichenden Planungsbeiträgen sind auch die geforderten Eignungsnachweise zu erbringen. Vom Auslober werden in der Regel diesbezüglich Unterlagen, oftmals als vorgefertigte Formblätter, zur Verfügung gestellt. Die Eignungsprüfung ist im offenen Wettbewerb als Zwischenstufe zwischen Wettbewerb und Verhandlungsverfahren zu sehen und dient der Überprüfung der Teilnehmer, die für die 2. Verfahrenstufe (Verhandlungsverfahren) ausgewählt wurden, also nach dem Preisgericht und der damit verbundenen Aufhebung der Anonymität. Beim nicht offenen Wettbewerb erfolgt die Eignungsprüfung, nachdem die Teilnahmeanträge abgegeben wurden.<sup>121)</sup> Die **Befugnis** sowie die **technische und wirtschaftliche Leistungsfähigkeit** sind hierbei mittels „Eignungskriterien“ festzustellen.

*Definition gemäß §2 (20) c BVergG 2006:*

*Eignungskriterien sind die vom Auftraggeber festgelegten, nicht diskriminierenden, auf den Leistungs-inhalt abgestimmten Mindestanforderungen an den Bewerber oder Bieter, die gemäß den Bestimmungen dieses Bundesgesetzes nachzuweisen sind.*

*Definition der Architektenkammer:<sup>122)</sup>*

*Eignungskriterien sind die vom Auftraggeber festgelegten und zwingend unternehmensbezogenen Mindestanforderungen an einen Bieter, um dessen Eignung zu überprüfen. Dabei handelt es sich um K.O.-Kriterien, was bedeutet, dass eine Nichterfüllung derselben zum Ausscheiden führt. Eignungskriterien dürfen sich ausschließlich auf die Befugnis, (wirtschaftliche, finanzielle und technische) Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit richten.*

Die dazugehörenden Unterlagen werden beim offenen Wettbewerb mit den Planungsbeiträgen abgegeben. Im BVergG 2006 wird die „Eignung der Unternehmer“ in den §§68 ff. abgehandelt. Wichtig hierbei ist, dass Nachweise von Unternehmern nur soweit verlangt werden dürfen, als es durch den Gegenstand des Auftrages gerechtfertigt ist.

Dies betrifft einen Nachweis der **allgemeinen beruflichen Zuverlässigkeit** wie

- ein Auszug aus dem Firmenbuch / Berufsregister;
- eine Strafregisterbescheinigung;
- oder eine Sicherstellung, dass kein Konkursverfahren oder kein gerichtliches Ausgleichsverfahren eingeleitet wurde.

Der Nachweis der finanziellen und **wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit** kann folgende Punkte enthalten:

- Eine Erklärung über den Umsatz der letzten 3 Geschäftsjahre über Dienstleistungen, die Gegenstand der Ausschreibung sind;
- Angaben über die Anzahl der Dienstnehmer;

121) Vortrag, Koll, D.: *Wettbewerb, Planervergabe, Generalplaner*. S. 291

122) Quelle: [www.wien.arching.at/index.php?cid=276](http://www.wien.arching.at/index.php?cid=276)

- Angaben über Unternehmensbeteiligungen;
- oder Angaben über Kapitalausstattung, Anlagevermögen, Grundbesitz.

Folgende Nachweise **entfallen** gemäß BVergG 2006 gegenüber dem BVergG 2002:

- Die letztgültige Lastschriftanzeige des Finanzamtes;
  - der letztgültige Kontoauszug der zuständigen Sozialversicherungsanstalt;
  - und der Nachweis der Begleichung der Kommunalsteuer und ähnlicher Angaben.
- Der Nachweis der **technischen Leistungsfähigkeit** kann personelle Kompetenzen ebenso beinhalten wie die Organisation des Unternehmens. Nach dem Bundesvergabegesetz darf folgendes abgefragt werden:

- Ausbildungsnachweise und Bescheinigungen über die berufliche Befähigung des Unternehmers und der Führungskräfte des Unternehmers;
- eine Liste der wesentlichen in den letzten drei Jahren erbrachten Dienstleistungen mit Angabe des Rechnungswertes, des Erbringungszeitpunktes sowie der Auftraggeber;
- Angaben über die technische Leitung oder die technischen Stellen, die mit der Qualitätskontrolle beauftragt sind;
- eine Erklärung, aus der das jährliche Mittel der vom Unternehmer in den letzten 3 Jahren Beschäftigten und die Anzahl des Führungspersonals hervorgeht;
- eine Erklärung, aus der hervorgeht, über welche Ausstattung, welche Geräte und welche technische Ausrüstung der Unternehmer verfügt;
- eine Beschreibung der Maßnahmen des Unternehmers zur Gewährleistung der Qualität;
- und Angaben des Auftragsteils, für den der Unternehmer möglicherweise einen Subauftrag zu erteilen beabsichtigt.

Im Generalplanerverfahren werden sämtliche Nachweise auch in der selben Form von den Fachplanern verlangt. Berufliche Zuverlässigkeit ist auch bei „ruhender Befugnis“ von Architekten gewährleistet. Vor einer möglichen Beauftragung ist diese „ruhende Befugnis“ zu aktivieren.

Im Zuge der Eignungsprüfung ist dem Auslober gestattet, weitere Angaben von den Teilnehmern abzufragen. Es ist aber klarzustellen, dass weitere Angaben, unabhängig von den im BVergG angeführten Eignungsnachweisen, keine Eignungs- bzw. Beurteilungs- bzw. Auswahlkriterien darstellen dürfen und ausschließlich der Information dienen dürfen, wie z.B.:

- Angaben zu Referenzobjekten;
- Angaben zu Planungserfahrungen für Projekte gleichartigen Umfangs;
- Angaben zu Projekten mit Generalplanerabwicklung.<sup>123)</sup>

Die Eignungsprüfung erfolgt nach Beendigung des Wettbewerbsverfahrens, die Anonymität wird aufgehoben, es folgt das Verhandlungsverfahren.

123) Schramm, J.; Aicher, J.; Fuhrmann, M.; Thienel, R.; (Hrsg.): *Kommentar zum Bundesvergabegesetz 2002. §20 Z19 lit a Rz 5 ff.*

### 6.1.3 Das Preisgericht

Noch vor der Eignungsprüfung tagt das Preisgericht.

§155 (3) BVergG 2006 sieht vor, dass eine Wettbewerbsordnung zu Grunde zu legen ist, die zumindest folgenden Inhalt aufweisen muss:

- Vorgangsweise des Preisgerichtes;
- Preisgelder und Vergütungen;
- Verwendungs- und Verwertungsrechte;
- Rückstellung von Unterlagen;
- Beurteilungskriterien;
- Angabe, ob ein oder mehrere Gewinner des Wettbewerbs ermittelt werden sollen; im letzteren Fall Angabe der Anzahl der Gewinner;
- Ausschlussgründe;
- Termine.

Bei einem Architekturwettbewerb wird grundsätzlich die Wettbewerbsordnung (WOA) zur Verfahrensgrundlage erklärt. Die Bundessektion für Architekten stellt zudem eine Musterauslobung zur Verfügung, die den Anforderungen des BVergG gerecht wird.

Im Falle des Preisgerichtes divergieren BVergG 2006 und WOA. §115 (4) BVergG sieht vor, dass einerseits das Preisgericht aus unabhängigen Preisrichtern bestehen muss; wenn von den Wettbewerbsteilnehmern eine bestimmte berufliche Qualifikation verlangt wird, muss ein Drittel aller Preisrichter mindestens dieselbe Qualifikation aufweisen (man spricht von Fachpreisrichtern). In den §§12 ff. WOA wird die Vorgehensweise des Preisgerichtes erläutert, dabei muss mindestens die Hälfte der Preisrichter Fachpreisrichter sein, und die Gesamtzahl der Preisrichter darf nicht unter drei liegen. Mindestens ein Viertel der Preis- und Ersatzpreisrichter wird von der Kammer nominiert. Beschlussfähig ist ein Preisgericht, wenn drei Viertel der Preisrichter und die Hälfte der Fachpreisrichter anwesend sind. Der Vorsitzende oder der stellvertretende Vorsitzende muss ebenfalls anwesend sein.

Bezüglich der Durchführung von Wettbewerben schreibt §115 (5) BVergG 2006 vor, dass

- das Preisgericht in der Auswahlentscheidung unabhängig ist;
- die Auswahl auf Grund von vorher definierten Beurteilungskriterien zu erfolgen hat;
- das Preisgericht die Wettbewerbsarbeiten anonym beurteilt;
- die Sitzung nicht öffentlich ist.

Die Beschlussfassung erfolgt gemäß WOA in offener Abstimmung des Preisgerichtes, wobei eine einfache Mehrheit ausreicht; bei Stimmengleichheit entscheidet die Stimme des Vorsitzenden.<sup>124)</sup>

124) Checklisten für den Ablauf des Preisgerichtes für Architektenwettbewerbe (Quelle: [http://architekten.arching.at/downloads/checkliste\\_protokoll\\_preisgericht-2002.pdf](http://architekten.arching.at/downloads/checkliste_protokoll_preisgericht-2002.pdf)) und den Inhalt des Protokolls über das Preisgericht (Quelle: [http://architekten.arching.at/downloads/checkliste\\_ablauf\\_preisgericht-2002.pdf](http://architekten.arching.at/downloads/checkliste_ablauf_preisgericht-2002.pdf)) stellt die Bundeskammer für Architekten (Quelle: [www.architekten.arching.at](http://www.architekten.arching.at)) zur Verfügung.

### 6.1.4 Die Beurteilungskriterien

**Die vorab bekannt gegebenen Beurteilungskriterien geben den Ausschlag für die Entscheidung des Preisgerichtes.**

*Definition gemäß §2 (20) b BVergG 2006:*

*Beurteilungskriterien sind die vom Auftraggeber in der Reihenfolge ihrer Bedeutung festgelegten, nicht diskriminierenden Kriterien, nach welchen das Preisgericht bei Wettbewerben seine Entscheidungen trifft.*

*Definition der Architektenkammer:<sup>125)</sup>*

*Beurteilungskriterien sind die vom Auftraggeber bzw. Auslober in der Reihenfolge ihrer Bedeutung festgelegten, nicht diskriminierenden Kriterien, nach welchen das Preisgericht bei Wettbewerben seine Entscheidungen trifft.*

*Eine (prozentuelle) Gewichtung der Beurteilungskriterien hat im Rahmen eines Planungswettbewerbes nicht notwendigerweise zu erfolgen. Da bei einem Wettbewerb nämlich vor allem die persönlichen, nur schwerlich zu quantifizierenden Eindrücke der Juroren in die Entscheidung einfließen, ist von einer Gewichtung eher abzuraten.*

*Da die Beurteilungskriterien vom Auslober festgelegt werden, deren Anwendung jedoch ausschließlich dem Preisgericht unterliegt, wird empfohlen, die Preisrichter bereits bei deren Formulierung einzubeziehen. Das Preisgericht ist bei seiner Entscheidung strikt an die bereits vorab bekannt gegebenen Beurteilungskriterien gebunden. Ein Abgehen davon wäre als rechtswidrig zu qualifizieren.*

Im Jahr 2002 hat mit den Beurteilungskriterien eine neue Kategorie von Kriterien ins Vergaberecht Eingang gefunden. Sie sind für die Entscheidungsfindung bei Wettbewerben anzuwenden und mit den Zuschlagskriterien in einem regulären Vergabeverfahren in Bezug zu stellen. Der Begriff Beurteilungskriterien ist hierbei allerdings nicht in den gemeinschaftsrechtlichen Grundlagen vorgeben,<sup>126)</sup> es wird lediglich von „Kriterien, die in der Wettbewerbsbekanntmachung genannt sind“, gesprochen.<sup>127)</sup>

Wie schon erläutert, sind die Beurteilungskriterien in der Reihenfolge ihrer Bedeutung festzulegen, bei offenen und nicht offenen Wettbewerben muss dies bereits in der Bekanntmachung erfolgen. Ein weiterer Unterschied gegenüber den Zuschlagskriterien ist, dass eine bloße Reihung der Beurteilungskriterien Genüge tut.<sup>128)</sup> Grund hierfür ist, dass der Gesetzgeber den Beurteilungsspielraum des sich aus externen Experten zusammensetzenden Preisgerichtes offenkundig nicht allzu stark einschränken will.<sup>129)</sup> Eine strenge Gewichtung dieser Kriterien kann bei Wettbewerben in den Hintergrund treten, da die Bewertung der Arbeiten durch eine vergaberechtskonforme Jury erfolgt.

125) *Quelle: [www.wien.arching.at/index.php?cid=276](http://www.wien.arching.at/index.php?cid=276)*

126) Möller, D.A.: *Wirtschaftlichkeit als Beurteilungskriterium im Architektenwettbewerb*. Artikel in der DAB 2/98, S. 179 ff.

127) Schramm, J.; Aicher, J.; Fuhrmann, M.; Thienel, R.; (Hrsg.): *Kommentar zum Bundesvergabegesetz 2002. §20 Z19 lit b Rz 1.*

128) Schramm, J.; Aicher, J.; Fuhrmann, M.; Thienel, R.; (Hrsg.): *Kommentar zum Bundesvergabegesetz 2002. §20 Z19 lit b Rz 4.*

129) Schramm, J.; Aicher, J.; Fuhrmann, M.; Thienel, R.; (Hrsg.): *Kommentar zum Bundesvergabegesetz 2002. §20 Z19 lit b Rz 5.*

Der Auslober kann eine freiwillige Gewichtung der Beurteilungskriterien vornehmen. In der Praxis werden die Beurteilungskriterien aus strategischen Gründen häufig gewichtet. Die Entscheidung der Jury ist transparenter und auch für alle Teilnehmer besser nachvollziehbar, außerdem kann der Teilnehmer anhand der Gewichtung besser ablesen, auf welche Qualitäten der Auftraggeber Wert legt.

Ein weiterer Unterschied zu den Zuschlagskriterien besteht in der Anwendung. Bei Beurteilungskriterien liegt die Konzentration auf dem Lösungsansatz, das ergibt sich durch die Anonymität der vorgelegten Arbeiten. Die Bewertung erfolgt ohne den Verfasser der eingereichten Arbeit und gründet sich ausschließlich auf die vorgelegten Ausarbeitungen.<sup>130)</sup>

Für den Objektwettbewerb kommen typische Kriteriengruppen<sup>131)</sup> zur Anwendung. Diese sind „der Städtebau“, „die Architektur“, „die Funktion“, „die Wirtschaftlichkeit“. Wie man anhand dieser Kriteriengruppen erkennen kann, wird zwischen „Kunst“ und „Wirtschaftlichkeit“ unterschieden. Diese zwei Faktoren können einen „Bewertungskonflikt“ hervorrufen. Die Frage ist zu stellen: Forciert man die Qualität des Entwurfes im künstlerischen Bereich, oder legt man das Augenmerk auf Quantität?

Hinzu kommt die Messbarkeit der einzelnen Kriterien. Funktion und Wirtschaftlichkeit sind eindeutig messbar, vergleichbar und somit auch bewertbar, hingegen Städtebau und Architektur intellektuell, subjektiv bewertbar und kaum zu vergleichen.

Beurteilungskriterien dürfen also nicht diskriminierend sein und müssen der Aufgabenstellung gerecht werden, d.h. für jeden Wettbewerb sind neue Beurteilungskriterien in der Wettbewerbsvorbereitung zu entwickeln und anzuwenden.<sup>132)</sup>

Einige Beispiele für Beurteilungskriterien im Generalplanerverfahren:

### **Städtebauliche Lösung**

- Städtebauliches Entwicklungspotenzial und gesamtstrukturelle Überlegungen;
- verkehrstechnische Erschließung des Areals;
- Auseinandersetzung mit dem herrschenden baulichen Kontext innerhalb und außerhalb des Areals;
- Verteilung der Baumassen und Umsetzung der Durchlässigkeit im Areal;
- Qualitäten der Außen- und Freiräume sowie der Randzonen unter besonderer Bedachtnahme einer attraktiven Erlebbarkeit des Areals durch Besucher;
- ...

130) Schramm, J.; Aicher, J.; Fuhrmann, M.; Thienel, R.; (Hrsg.): *Kommentar zum Bundesvergabegesetz 2002*. §20 Z19 lit b Rz 6.

131) Quelle: Stadtentwicklung Wien (Hrsg.): *Werkstadtbericht Nr.56, Grundlagen für die Durchführung von Wettbewerben auf dem Gebiet der Architektur und des Städtebaus*, S.64

132) Schramm, J.; Aicher, J.; Fuhrmann, M.; Thienel, R.; (Hrsg.): *Kommentar zum Bundesvergabegesetz 2002*. §20 Z19 lit b Rz 7.

### **Architektonische und funktionelle Lösung**

- Architektonische Lösung unter besonderer Berücksichtigung der Vorgaben zur Erfüllung einer integrierten technischen und bauphysikalisch optimierten Gebäudegesamtkonzeption;
- Umsetzung des Raum- und Funktionsprogramms;
- gestalterische Lösung der Bauaufgabe, räumliche Gestaltung, Beziehung der Baumassen zueinander;
- Gestaltungsqualität der Innenräume;
- konstruktive, bauphysikalische und haustechnische Grundsatzideen für die Fassaden- und Dachgestaltung (Hüllenflächen);
- Bewertung der Nutzungsflächenflexibilität hinsichtlich möglicher Erweiterungsstufen;
- ...

### **Wirtschaftliche Aspekte**

- Erfüllung facilitärer Aspekte (Nachhaltigkeit im Gebäudebetrieb, wesentliche Kosteneinflussfaktoren in der Nutzungsphase, etc.);
- Herstellung des Gesamtobjektes (Bauweise, Errichtungskosten unter Einhaltung des Kostendeckels wenn vorgegeben);
- Honorarangebot Generalplanerleistungen;
- Konzept für die Abwicklung der Generalplanerleistungen;
- ...

Das Preisgericht entscheidet also anhand der Beurteilungskriterien und legt eine Rangfolge fest. Wichtig ist, dass die Juryentscheidung lediglich als eine Empfehlung an den Auftraggeber zu verstehen und somit nicht bindend ist. Die endgültige Entscheidung trifft der Auftraggeber selbst. Die Aufhebung der Teilnehmeranonymität durch das Preisgericht erfolgt, nachdem das Preisgericht seine Bewertung abgeschlossen hat. Wie schon beschrieben, erfolgt die Prüfung der Eignung.

Findet, wie beim kombinierten Generalplanerverfahren vorgeschrieben, im Anschluss an die Durchführung eines Wettbewerbes ein Verhandlungsverfahren statt, so hat der Auslober die Entscheidung über die Nicht-Zulassung zur Teilnahme am Verhandlungsverfahren sowie die Zusammensetzung des Preisgerichtes den nicht zugelassenen Wettbewerbsteilnehmern binnen 8 Tagen nach seiner Entscheidung bekannt zu geben (§155 (10) BVergG 2006).

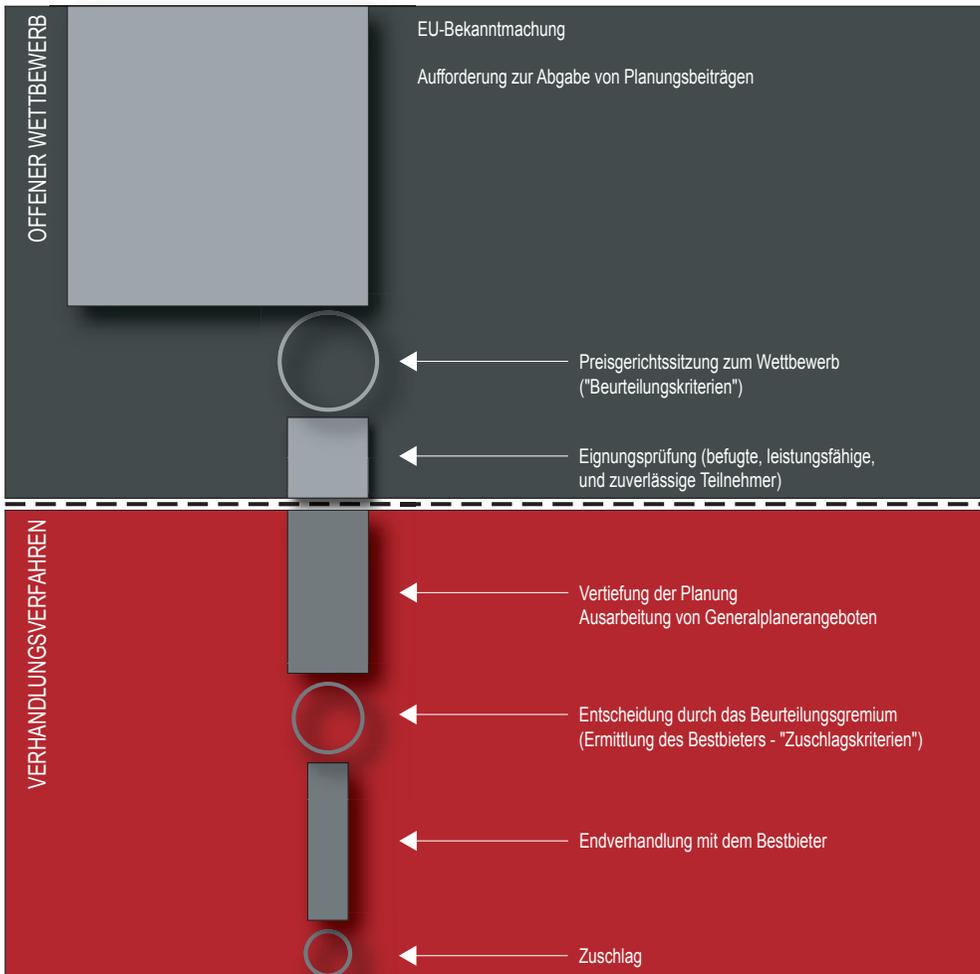


Abb.14: Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung im Anschluss an einen offenen Wettbewerb

### 6.1.5 Die Auswahlkriterien

Im nicht offenen Wettbewerb werden, nachdem eine uneingeschränkte Anzahl von Wettbewerbsteilnehmern zur Abgabe von Teilnahmeanträgen aufgefordert wurde, vom Auslober ausgewählte Wettbewerbsteilnehmer zur Vorlage von Wettbewerbsarbeiten aufgefordert.<sup>133)</sup>

133) Schramm, J.; Aicher, J.; Fuhrmann, M.; Thienel, R.; (Hrsg.): *Kommentar zum Bundesvergabegesetz 2002*. §112 Rz 5.

Anders als beim offenen Wettbewerb findet eine Auswahl der Teilnehmer durch das sogenannte Bewerbungsverfahren statt. Dies erfolgt nicht nur über die „Hürde“ Eignungskriterien, sondern auch über die „Hürde“ Auswahlkriterien (Abb.15). Die Eignungsprüfung und die Auswahl der geeigneten Teilnehmer erfolgen nach Abgabe von Teilnahmeanträgen und sind nicht nur im nicht offenen Wettbewerb, sondern auch im Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung anzuwenden.<sup>134)</sup>

*Definition gemäß §2 (20) a BVergG 2006:*

*Auswahlkriterien sind die vom Auftraggeber in der Reihenfolge ihrer Bedeutung festgelegten, nicht diskriminierenden, auf den Leistungsinhalt abgestimmten, unternehmerbezogenen Kriterien, nach welchen die Qualität der Bewerber beurteilt wird und die Auswahl im nicht offenen Verfahren mit vorheriger Bekanntmachung bzw. nach vorherigem Aufruf zum Wettbewerb, im Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung bzw. nach vorherigem Aufruf zum Wettbewerb, bei nicht offenen Wettbewerben oder im wettbewerblichen Dialog erfolgt.*

*Definition der Architektenkammer:<sup>135)</sup>*

*Auswahlkriterien: Dabei handelt es sich um die in der Reihenfolge ihrer Bedeutung festgelegten, unternehmensbezogenen und nicht diskriminierenden Kriterien, nach denen die Qualität der Unternehmen in allen 2-stufigen Verfahren beurteilt wird (z.B. Verhandlungsverfahren). Vereinfacht ausgedrückt, stellen diese auf ein „Mehr“ an Eignung ab.*

*Beispiele: Qualität des vertragsspezifischen Schlüsselpersonals, Überschreiten des Mindestumsatzes, der Mindestbüroausstattung, des Mindestpersonals...*

Auswahlkriterien sind Kriterien, die von den Eignungskriterien abgeleitet werden. Wie schon erwähnt, spielen beide „Kriterienarten“ auf die Qualität des Unternehmens an, d.h. dass wirtschaftliche und technische Mindestanforderungen beurteilt werden. Eignungskriterien geben eine „Mindest-Qualität“ vor, sie werden auch als K.O.- Kriterien bezeichnet. Auswahlkriterien hingegen werden in Relation gesetzt, d.h. dass sie eine oder mehrere Stufen über die jeweiligen Mindestanforderungen der Eignungskriterien hinaus angesetzt werden, um eine vergleichende Wertung der Teilnehmer vornehmen zu können. Im Kommentar zum BVergG heißt es: *„Auswahlkriterien sind, anders als Eignungskriterien einer qualitativ-quantitativen Wertung zugänglich, mit anderen Worten: ein Unternehmer kann die vom Auftraggeber festgelegten Auswahlkriterien besser erfüllen als ein Mitbewerber...“*<sup>136)</sup>

Welche Auswahlkriterien der Auftraggeber festlegt, liegt grundsätzlich in seinem Ermessen. Es muss nicht zu jedem Eignungskriterium hinsichtlich wirtschaftlicher und technischer Leistungsfähigkeit auch ein eigenes Auswahlkriterium bestimmt werden, dennoch sollte es einen Bezug geben.<sup>137)</sup>

134) Schramm, J.; Aicher, J.; Fuhrmann, M.; Thienel, R.; (Hrsg.): *Kommentar zum Bundesvergabegesetz 2002*. §112 Rz 7.

135) *Quelle: [www.wien.arching.at/index.php?cid=276](http://www.wien.arching.at/index.php?cid=276)*

136) Schramm, J.; Aicher, J.; Fuhrmann, M.; Thienel, R.; (Hrsg.): *Kommentar zum Bundesvergabegesetz 2002*. §20 Z19 lit a Rz 7.

137) Schramm, J.; Aicher, J.; Fuhrmann, M.; Thienel, R.; (Hrsg.): *Kommentar zum Bundesvergabegesetz 2002*. §20 Z19 lit a Rz 7.

Folgende Grundanforderungen werden an Auswahlkriterien gestellt:<sup>138)</sup>

- Festlegung im Vorhinein;
- Festlegung in der Reihenfolge der Bedeutung;
- Nichtdiskriminierung;
- Unternehmensbezogenheit;
- Eignung zur Beurteilung der Qualität des Unternehmens.

Weiters müssen Auswahlkriterien durch den Gegenstand des Auftrages gerechtfertigt sein und den Grundsätzen des Gleichbehandlungsprinzips entsprechen.

Es gilt die Festlegung in der Reihenfolge ihrer Bedeutung nach, ein Reihungsgebot ist vom Gesetzgeber festgelegt, eine Gewichtung allerdings nicht. Es liegt im Ermessen des Auftraggebers, eine allfällige Gewichtung vorzunehmen. Dies stellt sich allerdings wie bei den Beurteilungskriterien als überaus sinnvoll heraus. Eine bessere Nachvollziehbarkeit der Entscheidung ist für die Teilnehmer gewährleistet.<sup>139)</sup>

Wichtig ist, dass eine Offenlegung der Gewichtung der Auswahlkriterien weder für die Bekanntmachung noch für die Ausschreibungsunterlagen vom Gesetzgeber vorgeschrieben wird.<sup>140)</sup>

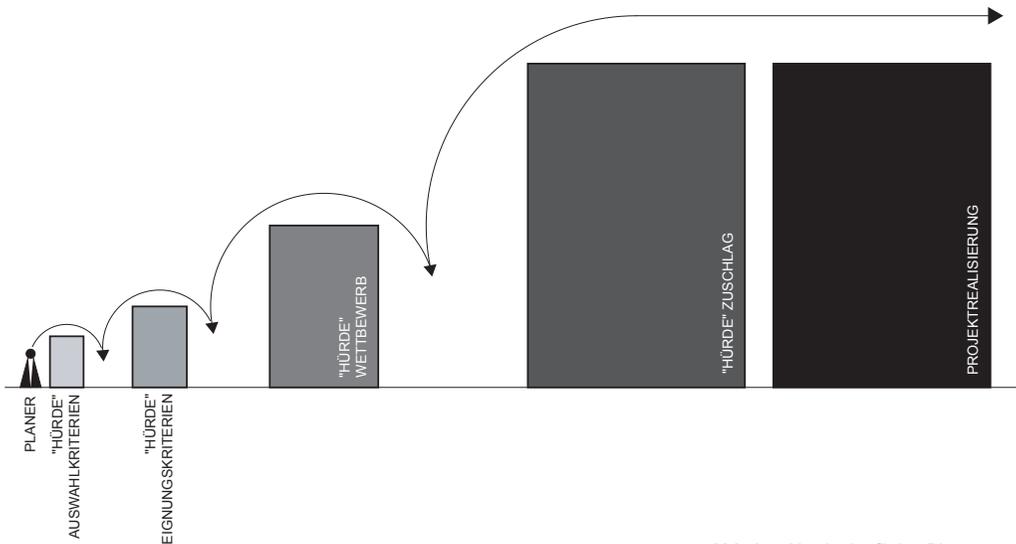


Abb.15: „Hürdenlauf“ des Planers

138) Schramm, J.; Aicher, J.; Fuhrmann, M.; Thienel, R.; (Hrsg.): *Kommentar zum Bundesvergabegesetz 2002*, §20 Z19 lit a Rz 9 f.

139) Schramm, J.; Aicher, J.; Fuhrmann, M.; Thienel, R.; (Hrsg.): *Kommentar zum Bundesvergabegesetz 2002*, §20 Z19 lit a Rz 11.

140) Schramm, J.; Aicher, J.; Fuhrmann, M.; Thienel, R.; (Hrsg.): *Kommentar zum Bundesvergabegesetz 2002*, §20 Z19 lit a Rz 12.

Die in den Eignungskriterien nachgewiesene technische Leistungsfähigkeit gemäß §75 BVergG 2006, wird für die Auswahlkriterien projektbezogen interpretiert. Besonderes Augenmerk wird dabei in der Regel auf Projektpreferenzen und auf Personalkapazitäten gelegt, die entscheidenden Parameter für die Sicherstellung der Kompetenz für den Auftraggeber und das Projekt. Projektpreferenzen müssen hierbei, wie das Vergaberecht vorsieht, einen klaren Bezug zum Projekt haben. Sie dürfen also nicht willkürlich gewählt werden.

Abgefragt werden unter anderem die Komplexität und die Größe der Projekte. Die Komplexität ergibt sich aus den in §7 HOA-A angeführten Schwierigkeitsgraden,<sup>141)</sup> die die Projekte erreicht haben sollten. In diesem Zusammenhang können auch Teilleistungen gemäß HOA Berücksichtigung finden. Die Größe der Referenzprojekte wird mittels Errichtungskosten bzw. Baukosten gemäß ÖNORM B 1801-1 (Abb.16), ermittelt. Dies kann durch Aufschlüsselung in verschiedene „Preiskategorien“ erfolgen. Die Richtigkeit der Zahlen muss vom Bewerber in angemessener Form nachgewiesen werden.

| KOSTENBEREICH       | ZUSAMMENFASSUNG VON KOSTENBEREICHEN |           |                        | GESAMTKOSTEN |
|---------------------|-------------------------------------|-----------|------------------------|--------------|
| 0 GRUND             |                                     |           |                        |              |
| 1 AUFSCHLIESSUNG    |                                     | BAUKOSTEN | ERRICHTUNGS-<br>KOSTEN |              |
| 2 BAUWERK - ROHBAU  | BAUWERKS-<br>KOSTEN                 |           |                        |              |
| 3 BAUWERK - TECHNIK |                                     |           |                        |              |
| 4 BAUWERK - AUSBAU  |                                     |           |                        |              |
| 5 EINRICHTUNG       |                                     |           |                        |              |
| 6 AUSSENANLAGEN     |                                     |           |                        |              |
| 7 HONORARE          |                                     |           |                        |              |
| 8 NEBENKOSTEN       |                                     |           |                        |              |
| 9 RESERVEN          |                                     |           |                        |              |

**Abb.16:** Zusammenfassung von Kostenbereichen für den Hoch- und Tiefbau gemäß ÖNORM B1801-1

Ein wesentlicher Punkt ist hierbei auch der Projektstatus, d.h. welche Projekte zu welchem Zeitpunkt fertig gestellt worden sind, bzw. welche Projekte in Bearbeitung sind und in welcher Projektphase sich jene befinden. Auch hier gilt eine angemessene Nachweisführung. Als weitere Kriterien können gegebenenfalls noch Punkte angeführt werden, die im engen Zusammenhang mit dem ausgeschriebenen Projekt stehen, z.B. Denkmalschutzangelegenheiten, Durchführungsart des Referenzprojektes, Vertragsformen, mögliche Leistungserbringung durch Arbeitsgemeinschaften, etc.

141) Es werden insgesamt zehn Klassen unterschieden, die anhand von Berechnungsfaktoren für die Honorarermittlung von entscheidender Bedeutung sind.

Die Bewertung von Personalkapazitäten nimmt ebenfalls Bezug auf die Größe und Komplexität des Projektes. Hierbei können die Berufserfahrung, der Ausbildungsstatus und eventuell auch personenbezogene Referenzprojekte, unter angemessener Nachweisführung, ermittelt werden. Die angeführten Beispiele für Auswahlkriterien (Projektreferenzen und Personalkapazitäten) können im Generalplanerverfahren auch von sämtlichen Subunternehmern, je nach Leistungsbild, eingefordert werden.

Wie man anhand der überaus konsequenten Bewertung der Bewerber erkennen kann, entstehen nicht nur Vorteile für den Bauherren, sondern auch große Nachteile für Planungsbüros allgemein. Es ist festzustellen, dass es bei solchen Bewerbungsverfahren kaum Möglichkeiten für „junge“, vergleichsweise unerfahrene Planungsbüros gibt. Die „Hürde“ Auswahlkriterien ist offensichtlich nur mehr von „renommierten“ und spezialisierten Büros zu nehmen. Trotz der Tatsache, dass ein komplexes Bauvorhaben auch von qualifizierten Kräften abgewickelt werden muss, ist die Frage zu stellen, in welcher Form die geeigneten Partner zu finden sind. Es ist nicht unbedingt der Weisheit letzter Schluss, dass Projektpartner, die eines oder mehrere Projekte in selbigem Kontext abgewickelt haben, auch die „besseren“ Projektpartner sind. Man vergisst hierbei viel zu leicht die Motivation aufstrebender Architekten und die sich daraus ergebende Innovation. Es muss gestattet werden, an einer Aufgabenstellung zu wachsen und folglich auch zu lernen.

Im Unterschied zum offenen Wettbewerb werden die Eignungskriterien vor der Aufforderung zur Abgabe von Planungsbeiträgen mit den Teilnahmeanträgen<sup>142)</sup> geprüft. Der weitere Ablauf des Wettbewerbsverfahrens ist mit der anschließenden Beurteilung der Wettbewerbsbeiträge aber gleich.

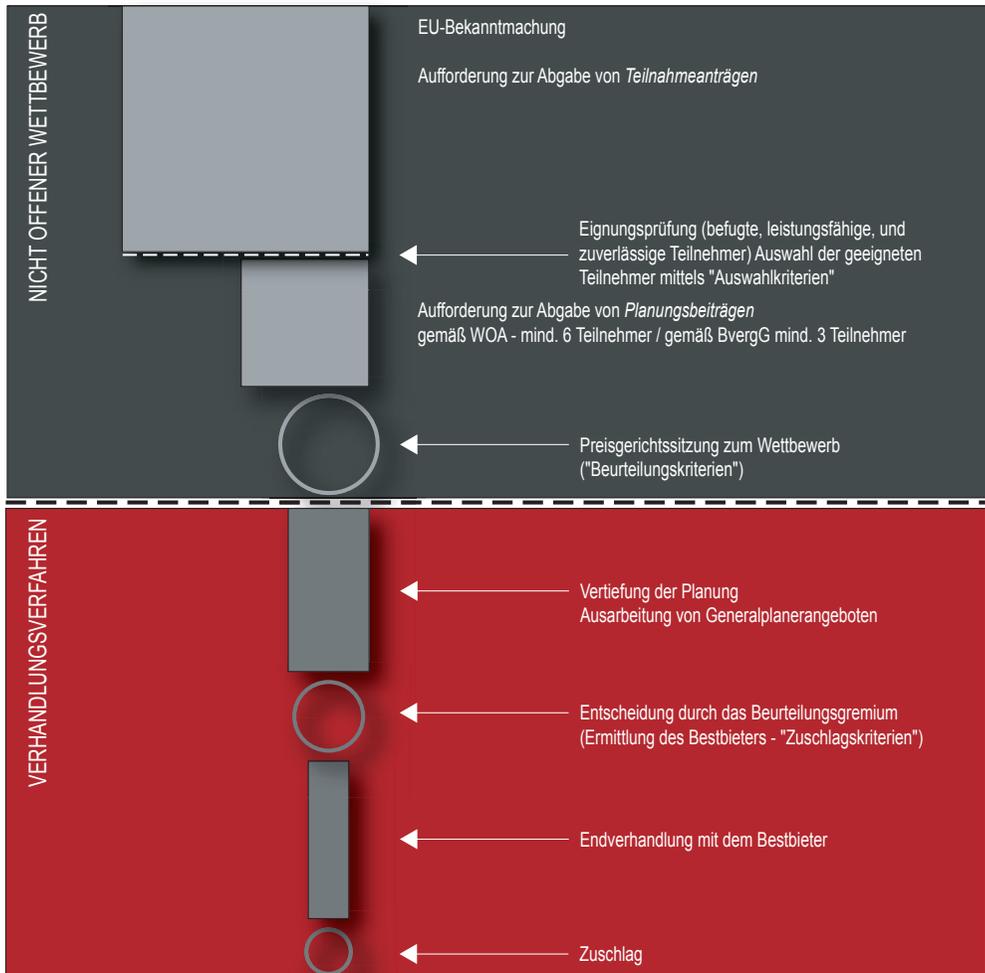
Das anschließende Verhandlungsverfahren mit Vertiefung der Planung ist dem *Procedere* des Verhandlungsverfahrens über konkurrierende Planungsvorschläge (siehe Kapitel 6.2 „*Das Verhandlungsverfahren als Vergabeverfahren*“) gleichzustellen. Die sogenannte „Präqualifikation“<sup>143)</sup> bzw. die Auswahl der Teilnehmer erfolgt im kombinierten Vergabeverfahren in der Wettbewerbsphase.

Wesentlich für den Ablauf eines Verhandlungsverfahren im Anschluss an einen Wettbewerb ist die Teilnehmerzahl. Sollte nur mit **dem** Wettbewerbsgewinner verhandelt werden, sind Zuschlagskriterien zu vernachlässigen. Die Notwendigkeit eines Angebotsvergleichs mittels dieser Kriterien entfällt. Die vergaberechtlich relevante Stillhaltefrist von 14 Tagen ist nicht zu berücksichtigen.<sup>144)</sup>

142) Schramm, J.; Aicher, J.; Fuhrmann, M.; Thienel, R.; (Hrsg.): *Kommentar zum Bundesvergabegesetz* 2002. §23 Rz 47.

143) Koll, D.: *Wettbewerb, Planervergabe, Generalplaner*. S. 58

144) Schramm, J.; Aicher, J.; Fuhrmann, M.; Thienel, R.; (Hrsg.): *Kommentar zum Bundesvergabegesetz* 2002. §115 Rz 31.



**Abb.17:** Schema für ein Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung im Anschluss an einen nicht offenen Wettbewerb

## 6.2 DAS VERHANDLUNGSVERFAHREN ALS VERGABEVERFAHREN

Ein weiterer Verfahrenstypus für die Vergabe von Generalplanerleistungen ist das sogenannte „Verhandlungsverfahren über konkurrierende Planungsvorschläge“<sup>145)</sup> (Abb.18).

Auf Grund der wettbewerbsähnlichen Ausgestaltung kann dieses als Alternative zum kombinierten Verfahren gesehen werden. Dieses Verfahren entspringt aus dem Vergaberecht und ist ein weiterer Verfahrensweg für die Vergabe von geistigen Dienstleistungen. Im Oberschwellenbereich spricht man von einem Verhandlungsverfahren **mit** vorheriger Bekanntmachung.

**Das Verhandlungsverfahren geht nicht anonym von statten.**<sup>146)</sup> Es kommt bei besonders komplexen Aufgabenstellungen zum Einsatz. Hierbei handelt es sich um Aufgabenstellungen, welche im Vorfeld nicht eindeutig definiert werden können, bzw. die auf Grund ihrer verschiedenen Lösungsmöglichkeiten und unterschiedlichen strategischen Überlegungen nicht eindeutig beschreibbar sind. Die fehlende Anonymität erlaubt eine prozessorientierte Lösungsfindung mittels Hearings und Präsentationen. Es gelten aber auch hier die im Vergaberecht verankerten Grundsätze von Transparenz und Nichtdiskriminierung. Ziel ist die Beauftragung desjenigen Verfahrensteilnehmers, der das beste Gesamtergebnis, bezugnehmend auf die Qualität des Lösungsvorschlages und die Qualität der Leistungserbringung, erwarten lässt.

Die EU-weite Bekanntmachung im Oberschwellenbereich ist allen Verfahrenstypen gleich. Das Procedere der „Präqualifikation“, also die Auswahl der geeigneten Teilnehmer, erfolgt wie beim nicht offenen Wettbewerb mittels „Bewerbungsverfahren“. Sobald im nicht offenen Wettbewerb als auch im Verhandlungsverfahren verhalten sich die Teilnehmeranzahlen gemäß BVergG identisch. Mindestens drei Teilnehmer sind auszuwählen,<sup>147)</sup> gemäß WOA sind im Vergleich beim nicht offenen Wettbewerb mindestens sechs Teilnehmer zuzulassen.

Gemäß BVergG ist hierbei auf die Fristen zu achten. Im Normalfall liegen 37 Tage zwischen der Bekanntgabe und der Abgabe der Teilnahmeanträge (§59 BVergG 2006). Beschleunigte Verfahren sind unter besonderen Voraussetzungen möglich, kürzere Fristen können hier anberaumt werden. Vor allem durch das Vorantreiben des E-Procurement, also die elektronische Übermittlung von Unterlagen, verringern sich Fristen gemäß §§61 ff. BVergG 2006. Die Prüfung der Teilnahmeanträge nimmt etwa zwei Wochen in Anspruch und wird vom Beurteilungsgremium bzw. vom Preisgericht vorgenommen.

Wichtig: Beurteilungsgremium und Preisgericht haben dieselbe Funktion und dieselbe Bedeutung. Der Unterschied liegt in der Wettbewerbsthematik. Die WOA sieht, wie bereits beschrieben, ein andere Konstellation der Jury vor als das BVergG. Das BVergG gibt lediglich vor,

145) Bezugnehmend auf: Grundlagen für die Durchführung von Wettbewerben auf dem Gebiet der Architektur und des Städtebaus; Kapitel XV, S.86. In der Folge wird dieses Verfahren zum besseren Verständnis als „reines Verhandlungsverfahren“ bezeichnet.

146) Schramm, J.; Aicher, J.; Fuhrmann, M.; Thienel, R.; (Hrsg.): *Kommentar zum Bundesvergabegesetz 2002*. §23 Rz 47.

147) Schramm, J.; Aicher, J.; Fuhrmann, M.; Thienel, R.; (Hrsg.): *Kommentar zum Bundesvergabegesetz 2002*. §23 Rz 52 ff.

dass mindestens ein Drittel der Jury aus Fachpreisrichtern bestehen muss.<sup>148)</sup> Daraus lässt sich ableiten, dass es im „reinen“ Verhandlungsverfahren möglicherweise nur ein Jurymitglied gibt. Die Vorgehensweise des Beurteilungsgremiums bleibt aber grundsätzlich gleich. Auch im „reinen“ Verhandlungsverfahren ist eine sogenannte Geschäftsordnung anzuwenden. Im Rahmen einer konstituierenden Sitzung werden Juryvorsitz, deren Stellvertreter und der Schriftführer deklariert. Im §18 der Wettbewerbsordnung der Architektenkammer ist die Geschäftsordnung determiniert. Im Verhandlungsverfahren ist diese Geschäftsordnung nicht verpflichtend bekannt zu geben.

Nach der Auswahl der geeigneten Teilnehmer, entweder mittels eines vorgeschobenen Wettbewerbes oder des Bewerbungsverfahrens, wird das sogenannte **Zuschlagsverfahren**<sup>149)</sup> eingeleitet. Die Teilnehmer werden zur Angebotslegung aufgefordert. Der Bearbeitungszeitraum der Beiträge ist je nach Komplexität der Aufgabenstellung zwischen drei und sechs Wochen. Im kombinierten Vergabeverfahren erfolgt in dieser Phase die vertiefte Erarbeitung der Beiträge mit den schon im Vorfeld angeführten Fachplanern. Hier ist mit einem Bearbeitungszeitraum von etwa sechs Wochen zu rechnen. Es folgt die Vorprüfung, die etwa zwei Wochen in Anspruch nimmt.<sup>150)</sup>

Bei der Vergabe von geistigen Dienstleistungen im Verhandlungsverfahren besteht die Möglichkeit, die Angebote durch die Teilnehmer selbst präsentieren zu lassen und im Zuge dessen über den gesamten Leistungsinhalt zu verhandeln (§105 BVergG 2006). Dies betrifft meist die Umsetzung der Empfehlung des Preisgerichts sowie die Umsetzung der ergänzenden Forderung. Je nach Verfahrenskonstellation wird hier über das Generalplanerteam, über die Konkretisierung von Leistungsumfang und Leistungsinhalt und über Kosten und Termine verhandelt.<sup>151)</sup>

Dies stellt auch in der Regel die Grundlage für die **Zuschlagsentscheidung**<sup>152)</sup> mittels **Zuschlagskriterien** dar.

Das Verhandlungsverfahren ist aber weder zeitlich noch vom Ablauf einzugrenzen. Es ist durchaus der Fall, dass es möglicherweise fünf Verhandlungsrunden, Bearbeitungsstufen innerhalb unterschiedlicher Zeitrahmen gibt (gemäß §105 (2) BVergG 2006). Es besteht auch die Möglichkeit eines sogenannten „short-listing“<sup>153)</sup> d.h. dass die Anzahl der Bieter in der Verhandlungsphase reduziert werden kann. Dies erfolgt über eine sogenannte „Untermenge der Zuschlagskriterien“, die im Auswahlverfahren strategisch angedeutet werden können.

Das „short-listing“ ist keine Ausscheidentscheidung, sondern eine Entscheidung über die Nicht-Zulassung zur Teilnahme. Dieses Detail ist wichtig im Zusammenhang mit dem Rechtsschutz, da die Reduktion der Bieter einen Grund für eine gesonderte Anfechtbarkeit der Entscheidung darstellt.

Die Verhandlungsführung erfolgt durch den Auslober kommissionell, also über die Jury, und wird in Protokollen dokumentiert.<sup>154)</sup>

148) Gemäß § 155 Z. 4.

149) Schramm, J.; Aicher, J.; Fuhrmann, M.; Thienel, R.; (Hrsg.): *Kommentar zum Bundesvergabegesetz 2002*. §20 Z41

150) Magistratsabteilung 18; Stadtentwicklung Wien (Hrsg.): *Werkstadtbericht Nr.56, Grundlagen für die Durchführung von Wettbewerben auf dem Gebiet der Architektur und des Städtebaus*. S. 41

151) Schramm, J.; Aicher, J.; Fuhrmann, M.; Thienel, R.; (Hrsg.): *Kommentar zum Bundesvergabegesetz 2002*. §23 Rz 65 f.

152) Schramm, J.; Aicher, J.; Fuhrmann, M.; Thienel, R.; (Hrsg.): *Kommentar zum Bundesvergabegesetz 2002*. §20 Z42.

153) Schramm, J.; Aicher, J.; Fuhrmann, M.; Thienel, R.; (Hrsg.): *Kommentar zum Bundesvergabegesetz 2002*. §23 Rz 81 ff.

154) Schramm, J.; Aicher, J.; Fuhrmann, M.; Thienel, R.; (Hrsg.): *Kommentar zum Bundesvergabegesetz 2002*. §23 Rz 59 f.

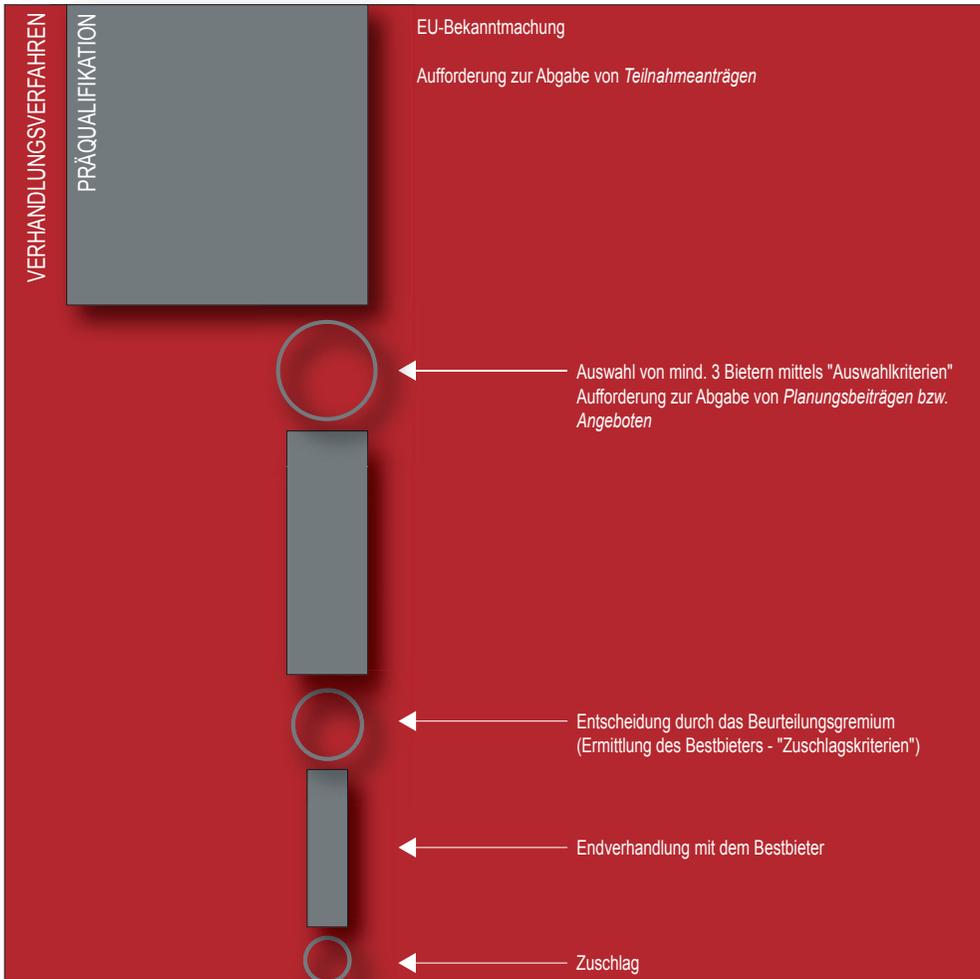


Abb.18: Schema für ein Verhandlungsverfahren mit vorherige Bekanntmachung

### 6.2.1 Die Zuschlagskriterien

Definition gemäß §2 (20) d BVergG 2006:

Zuschlagskriterien bzw. Zuschlagskriterium

aa) sind bei der Wahl des technisch und wirtschaftlich günstigsten Angebotes die vom Auftraggeber im Verhältnis oder ausnahmsweise in der Reihenfolge ihrer Bedeutung festgelegten, nicht diskriminierenden und mit dem Auftragsgegenstand zusammenhängenden Kriterien, nach welchen das technisch und wirtschaftlich günstigste Angebot ermittelt wird, oder

bb) ist bei der Wahl des Angebotes mit dem niedrigsten Preis der Preis.

*Definition der Architektenkammer:<sup>155)</sup>*

*Zuschlagskriterien sind im Verhältnis ihrer Bedeutung festgelegte, nicht diskriminierende, auftragsbezogene Kriterien. Im Gegensatz zu den Eignungs- und Auswahlkriterien beziehen sich diese nicht direkt auf das Unternehmen selbst, sondern auf das abgegebene Angebot. Wichtigstes Zuschlagskriterium bei der Vergabe von geistigen Leistungen ist die Qualität.*

*Weitere Beispiele: Abbruchkosten, Betriebskosten, Erhaltungskosten, Wartungskosten, Bauzeit, Projektentwicklung, Ästhetik, Umwelteigenschaften, Innovation, Originalität, Verfügbarkeiten, Wirtschaftlichkeit, Preis...*

Die Zuschlagskriterien sollen den Auftraggeber in die Lage versetzen, die einzelnen Angebote objektiv miteinander vergleichen zu können und das für ihn günstigste Angebot auf Grundlage objektiver Kriterien auszuwählen. Anhand der Kriterien soll festgelegt werden, welches Angebot den Bedürfnissen des Auftraggebers am besten gerecht wird. Wie die Beurteilungskriterien im Wettbewerb beziehen sich die Zuschlagskriterien auf die Qualität der Arbeit (Angebot) und müssen sich demnach auch auf den Vertragsgegenstand beziehen. Ökologische und soziale Zielsetzungen können hierbei ebenfalls umgesetzt werden.<sup>156)</sup>

Die Wahl der Zuschlagskriterien ist prinzipiell frei, sie müssen aber folgende „Charaktereigenschaften“ aufweisen (gemäß Kommentar BVergG 2002):<sup>157)</sup>

- „- Sie müssen den allgemeinen Grundsätzen des Vergabeverfahrens entsprechen;
- sie müssen sich auf den vergebenden Auftrag beziehen;
- sie müssen der Ermittlung des technisch und wirtschaftlich besten Angebotes dienen;
- sie dürfen dem Auftraggeber keine uneingeschränkte Entscheidungsfreiheit einräumen;
- nicht jedes Zuschlagskriterium muss notwendigerweise rein wirtschaftlicher Art sein;
- der Auftraggeber hat in der Bekanntmachung oder in den Ausschreibungsunterlagen alle Zuschlagskriterien, deren Verwendung er vorsieht, anzugeben;
- die Zuschlagskriterien müssen so gefasst sein, dass alle durchschnittlichen fachkundigen Bieter sie bei der Anwendung der üblichen Sorgfalt in gleicher Weise auslegen können;
- die Zuschlagskriterien müssen so festgelegt werden, dass es den Bietern objektiv möglich ist zu erkennen, worauf es dem Auftraggeber ankommt;
- anhand der Zuschlagskriterien muss eine im nachhinein objektiv nachvollziehbare, plausible Ermittlung des besten Angebotes unter Zugrundelegung der allgemeinen Grundsätze des Vergabeverfahrens möglich bleiben;
- die Zuschlagskriterien sind im Verhältnis ihrer Bedeutung festzulegen (Wertigkeit der Zuschlagskriterien), d.h. in Form einer Gewichtung, allenfalls einer Marge (Bandbreite der gewichteten Kriterien, innerhalb der Wert eines Kriteriums befinden muss) oder der Reihenfolge der ihnen zuerkannten Bedeutung.“

Der Auftraggeber ist an die Zuschlagskriterien sowie die festgelegte Wertigkeit gebunden.

155) Quelle: [www.wien.arching.at/index.php?cid=276](http://www.wien.arching.at/index.php?cid=276).

156) Schramm, J.; Aicher, J.; Fuhrmann, M.; Thienel, R.; (Hrsg.): *Kommentar zum Bundesvergabegesetz 2002*.  
§20 Z 19 lit d.

157) Schramm, J.; Aicher, J.; Fuhrmann, M.; Thienel, R.; (Hrsg.): *Kommentar zum Bundesvergabegesetz 2002*.  
§20 Z 19 lit d Rz 3.

### **6.3 DAS „REINE“ VERHANDLUNGSVERFAHREN VERSUS „KOMBINIERTES“ VERGABEVERFAHREN**

Sehr viele Architekten müssen, wie schon am Beginn der Arbeit erläutert, ihre Aufträge mittels öffentlicher Ausschreibung und deren Verfahren versuchen zu akquirieren. Der offene, anonyme, zweistufige Wettbewerb mit anschließendem Verhandlungsverfahren mit dem Gewinner, stellt die Idealform der Vergabe von Bauplanungsleistungen für den Architekten dar. Der unbeschränkte Zugang, die Chancengleichheit und die Nicht-Diskriminierung bestätigen dieses Vergabeverfahren als liberalste Form der Auftragsvergabe von geistigen Dienstleistungen. Der offene Wettbewerb wird in der Branche als faire, lautere und partnerschaftliche Konkurrenz gesehen.

Dem gegenüber steht der Auftraggeber bzw. Auslober. Für ihn ist ein offener Wettbewerb mitunter mit hohem Risiko verbunden. Mögliche hohe Teilnehmerzahlen, hohe Kosten, hoher Zeitaufwand und unsicherer Ausgang sind die Variablen, die der Auslober kaum in den Griff bekommen kann. Für ihn ist demnach die Direktvergabe an einen erfahrenen, womöglich renommierten Architekten der Idealfall. Einerseits gibt es so gut wie keine Verfahrenskosten, kein Architektenrisiko, andererseits hat er mit der richtigen Wahl des Architekten ein öffentlichkeitswirksames Instrumentarium in der Hand.

Unabhängig von diesem Tatbestand gibt nun die Dienstleistungsrichtlinie der europäischen Kommission die möglichen Vorgehensweisen für öffentliche Auftraggeber vor, die auf Grund der Dienstleistungsfreiheit ohne Diskriminierung, die offenen Verfahren präferiert. Da folglich die rechtliche Grundlage nicht mit den Interessen der Auslober einher geht, sind diese nun versucht, eine möglichst kostengünstige und zeitsparende Lösung für die Vergabe zu finden. Das Verhandlungsverfahren im Anschluss an einen nicht offenen Wettbewerb ist eine Möglichkeit für den Auslober, die vom Vergaberecht vorgegeben wird, die Teilnehmerzahlen und somit die Kosten zu reduzieren. Als Nachteil kann man anführen, dass in diesem Zusammenhang der nicht offene Wettbewerb fälschlicherweise als geladener Wettbewerb interpretiert wird, wobei der Auslober die Teilnehmer nach Gutdünken auswählt.

Im Kapitel 6.2 „*Das Verhandlungsverfahren als Vergabeverfahren*“ verbirgt sich nun die Lösung für das Problem des Auslobers. Das sogenannte „reine“ Verhandlungsverfahren ist nahezu das ideale Instrument, um relativ unkompliziert und dennoch rechtskonform zu vergeben. Die Vorteile liegen auf der Hand. Durch die Nonymität ist, wie beschrieben, eine prozessorientierte Lösungsfindung mittels Präsentationen und Hearings in mehreren Verhandlungsphasen möglich. Der Spielraum für das Bewertungsgremium ist unumstritten gegeben. Trotz der strengen Auslegung des Vergaberechts ist nicht nur die geistige Dienstleistung kaum zu beschreiben, sondern auch die Bewertungsvorgaben sind unterschiedlichen Interpretationsmöglichkeiten unterworfen.

Das DAB, Deutsches Architektenblatt, spricht von mittlerweile 80% der im „reinen“ Verhandlungsverfahren direkt vergebenen Planungsaufträge öffentlicher Auftraggeber in Deutschland. Der Rest von 20% wird im kombinierten Vergabeverfahren, mit vorgeschaltener Bewerberauswahl, vergeben. Der offene, anonyme Wettbewerb scheint vollständig verdrängt zu werden. Die Akquisition von Aufträgen für die noch nicht etablierten Kollegen außerhalb privater Netzwerke scheint ausgeschlossen.

Risiken des „reinen“ Verhandlungsverfahrens:

- Es fehlt die demokratische Legitimation;
- es fehlt die notwendige Transparenz und Nachvollziehbarkeit;
- es ist eine Auswahl nach sachlichen, aufgabenbezogenen Kriterien bei gleichwertigen Bewerbern und der fehlenden Anonymität objektiv nicht gewährleistet;
- es besteht die Möglichkeit einer personenbezogenen Vergabe und der Diskriminierung;
- die Eignung des Bewerbers für die anstehende Aufgabe kann unter Umständen nur retrospektiv belegt werden, eine Ableitung für die tatsächliche Bearbeitung der Aufgabe muss spekulativ sein;
- die geforderte, angemessene Beteiligung kleinerer Büros und von Berufsanfängern ist kaum möglich, die Eignung kann nicht belegt werden.

Im Umkehrschluss gesehen kann man erkennen, dass die Nachteile vom Verhandlungsverfahren die Vorteile der Wettbewerbe darstellen:

- Unbeschränkter Zugang führt zur Chancengleichheit;
- die Anonymität führt zur Gleichbehandlung der Teilnehmer;
- die Vergabe ist an Leistungen für die Aufgabe orientiert;
- die Vergabe wird demokratisch legitimiert;
- das Verfahren ist transparent und nachvollziehbar.

Es lässt sich nicht pauschal feststellen, dass Wettbewerbe die besseren Bausteine für den Planungsablauf darstellen bzw. die besseren Instrumente zur Optimierung der Planung sind. Ein gut vorbereitetes und geführtes Verhandlungsverfahren kann ebenfalls diese Qualitäten zum Resultat haben.<sup>158)</sup>

158) „Verhandlungsverfahren versus Wettbewerb“ von Karsten Kümmerle; DAB 2/99, S. 217, S. 218

# 7 Verfahrenstypen im Unterschwellenbereich

Die Vergabe von Planungsleistungen im Unterschwellenbereich mittels Generalplanerverfahren stellt bislang keine praxisübliche Vorgehensweise dar, trotzdem besteht natürlich die Möglichkeit dieser Form der Vergabe. Gemäß Schwellenwertregelungen darf das zu erwartende Generalplanerhonorar € 211.000.- für den „klassischen“ öffentlichen Auftraggeber und € 422.000.- für den Sektorenauftraggeber nicht überschreiten. Rückgerechnet auf den „klassischen“ öffentlichen Auftraggeber bedeutet das, dass bei einem vorab angenommenen Generalplanerhonorar von 12% bis 15%, ohne örtliche Bauaufsicht, Nettobaukosten von € 1,8 Mio. nicht überschritten werden dürfen. Man kann also von Klein- und Kleinstbauvorhaben sprechen, die von kleinstrukturierten Planungsbüros abgedeckt werden könnten.

Hier sehen potentielle Auftraggeber bzw. Auslober auch die Problematik von Generalplanerverfahren im Unterschwellenbereich. Durch eine sehr minimierte Projektorganisationsstruktur und somit das Fehlen der Projektsteuerung bzw. des Projektmanagements ist der Generalplaner angehalten, die Steuerungsaufgaben zu übernehmen. Insbesondere die technische aber vor allem die geschäftliche Oberleitung gemäß HOA-A müssten vollständig übernommen werden. Hinzu kommt, dass der Generalplaner durch die rechtliche Bindung mit seinen Fachplanern ein hohes rechtliches Risiko gegenüber dem Auftraggeber zu tragen hat. Ob dieses Risiko bei derart niedrigen Auftragssummen tragbar ist, ist projektbezogen zu hinterfragen.

Auch im Unterschwellenbereich können sowohl kombinierte Verfahren wie auch „reine“ Verhandlungsverfahren zur Anwendung kommen. Es bleibt dem Auslober vorbehalten, welchen Verfahrenstyp er einsetzen will. Das Hauptkriterium für die Wahl des passenden Verfahrens sind wohl die Verfahrenskosten. Der Auslober wird sich sehr gut überlegen müssen, ob für ein Bauvorhaben mit einer solch geringen Bausumme z.B. ein offener Wettbewerb in Frage kommt. Dieser Gedanke der Aufwandminimierung unter Wahrung der Mindestvorgaben eines Wettbewerbs findet auch im BVergG seinen Niederschlag. In §26 (7) BVergG 2006 heißt es:

*„Beim geladenen Wettbewerb wird vom Auslober eine beschränkte Anzahl von geeigneten Wettbewerbsteilnehmern unmittelbar zur Vorlage von Wettbewerbsarbeiten aufgefordert.“*

## 7.1 DER GELADENE WETTBEWERB

Der geladene Wettbewerb mit einem im Anschluss stattfindenden Verhandlungsverfahren stellt eine weitere Möglichkeit der Vergabe von Planungsleistungen dar. Grundvoraussetzungen hierfür sind eine Vergabe im Unterschwellenbereich und das Vorhandensein genügend geeigneter Unternehmer.<sup>159)</sup> Die Teilnehmeranzahl darf, gemäß §154 (7) BVergG 2006, nicht unter drei liegen und sollte in der Regel sieben bis zehn Unternehmer bzw. Bewerbergemeinschaften nicht überschreiten. Die Wettbewerbsteilnehmer werden nicht wie in den schon erwähnten Verfahren mittels Bekanntmachung zur Abgabe von Planungsbeiträgen bzw. Teilnahmeanträgen aufgefordert, sondern werden, wie aus der Wettbewerbsbezeichnung hervorgeht, geladen. Die Bewerberauswahl erfolgt mittels Bewerberdatenbank oder auf Basis der Marktüber-

159) Schramm, J.; Aicher, J.; Fuhrmann, M.; Thienel, R.; (Hrsg.): *Kommentar zum Bundesvergabegesetz 2002.*  
§ 112 Rz 8 f.; § 113 Rz 8 ff.

Die Schwellenwertregelungen bei Vergabeverfahren von Dienstleistungen bei geschätztem Auftragswert für den Unterschwellenbereich (€ netto):

|   | € 211.000.-<br>^ | € 211.000.-<br>v | € 105.500.-<br>v | € 60.000.-<br>v | € 40.000.-<br>v                   |
|---|------------------|------------------|------------------|-----------------|-----------------------------------|
| Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung   | o                | o                | o*               | o               | o                                 |
| Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung, wenn im Anschluss an einen Wettbewerb der Auftrag gemäß den einschlägigen Bestimmungen an den Gewinner oder an einen der Gewinner des Wettbewerbes vergeben werden muss.   | o                | o                | o                | o               | o                                 |
| Verhandlungsverfahren ohne vorheriger Bekanntmachung  |                  |                  |                  | o               | o                                 |
| Direktvergabe   |                  |                  |                  |                 | o                                 |
| Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung mit nur einem Teilnehmer, wenn bei geistiger Dienstleistung im Hinblick auf die Eigenart der Leistung die Durchführung eines wirtschaftlichen Wettbewerbes aufgrund der Kosten des Beschaffungsvorganges wirtschaftlich nicht vertretbar ist (siehe BVergG 2006 §38 (3)). |                  |                  | o                | o               | o                                 |
| * In diesem Fall besteht auch die Möglichkeit einer ausschließlich nationalen Bekanntmachung.   |                  |                  |                  |                 | für Generalplanerverfahren im USB |

sicht. Durch die Festlegung der Verfahrensteilnehmer durch den Auslober können bewusst junge Büros zum Einsatz kommen. Die Stadt Wien strebt auch einen 25% Frauenanteil bei geladenen Wettbewerben an, dem hier uneingeschränkt nachgekommen werden kann.<sup>160)</sup>

Das weitere Verfahrensprocedere ist mit dem offenen und dem nicht offenen Wettbewerb gleichzustellen. Die Teilnehmer werden aufgefordert, Planungsbeiträge abzugeben. Diese werden mittels Beurteilungskriterien und dem Preisgericht, die in den Auslobungsunterlagen angeführt wurden, bewertet. Im Anschluss folgt ein Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung mit dem Gewinner oder mit den Gewinnern über den Gegenstand der Ausschreibung.

Das Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung mit nur einem Teilnehmer (§38 (3) BVergG 2006) nimmt ebenfalls Bezug auf die Wirtschaftlichkeit (siehe Tabelle).

*§38. (3) Auftraggeber können Aufträge über geistige Dienstleistungen in einem Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung mit nur einem Unternehmer vergeben, sofern die Durchführung eines wirtschaftlichen Wettbewerbes auf Grund der Kosten des Beschaffungsvorganges für den Auftraggeber wirtschaftlich nicht vertretbar ist und der geschätzte Auftragswert 50vH des jeweiligen Schwellenwertes gemäß §12 Abs. 1 Z 1 oder 2 (Schwellenwerte) nicht erreicht.*

160) Magistratsabteilung 18; Stadtentwicklung Wien (Hrsg.): *Werkstadtbericht Nr.56, Grundlagen für die Durchführung von Wettbewerben auf dem Gebiet der Architektur und des Städtebaus*. S. 40

# 8 Verfahrenskostenbeispiel Generalplanerverfahren

Das Generalplanerverfahren ermöglicht einen raschen Planungsbeginn unmittelbar nach der Vergabe.

Dies hat zur Folge, dass die Verfahrensaufbereitung, einerseits mit dem Generalplanervertrag als vertragsrechtliche Komponente, andererseits die exakte Termin- und Kostensteuerung einen nicht unerheblichen Bearbeitungsaufwand darstellt. Der Aufwand beläuft sich schätzungsweise, wie schon erwähnt, auf 0,5% bis 5% der Errichtungskosten (je nach Komplexität und Umfang des Projektes). Die Aufwendungen entfallen in die Bereiche der Verfahrensvorbereitung, der Abwicklung des Verfahrens und der Erstellung von Beiträgen der am Verfahren teilnehmenden Unternehmer.

Die Gliederung der Kostenfaktoren ist grundsätzlich auf jedes Generalplanerverfahren anzuwenden (Abb.19). Die Verfahrenskosten sind aber durchaus variabel zu sehen. Sie nehmen z.B. Bezug auf die vorgegebenen Baukosten, die als Berechnungsgrundlage für die Verfahrensbetreuung, oder auch auf die Berechnung von Preisgeldern gemäß WOA, dienen. Weiters variieren, je nach Objekt die Teilnehmerzahlen relativ stark. Bei prestigeträchtigen Vergaben sind Teilnehmerzahlen von bis zu 200 keine Seltenheit ( z.B. Architekturwettbewerb Landesmusiktheater Linz).

| Kosten für die Verfahrensvorbereitung  | Kosten für die Abwicklung des Verfahrens  | Erstellungskosten der Beiträge   |
|--|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- Abstimmungen der Rahmenbedingungen von Bauherren und Verfahrensorganisator mit politischen Entscheidungsträgern;</li> <li>- Klärung von Finanzierungsfragen</li> <li>- diverse Vorgespräche mit Behörden, Anrainern, Projektpartnern, ev. Fachverbänden, ...</li> <li>- interne Gespräche im Unternehmen</li> <li>- Ideenworkshops mit externem Moderator</li> <li>- Infoabende</li> <li>- ...</li> </ul> | <p>Kosten für die Verfahrensorganisation:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kosten für die Erstellung der Auslobungs- und Ausschreibungsunterlagen</li> <li>- Betreuung Wettbewerb + Vorprüfung</li> <li>- Betreuung Verhandlungsverfahren + Vorprüfung</li> <li>- Eignungsprüfung</li> <li>- Endverhandlung</li> <li>- Verfahrensabschluss</li> <li>- Erstellung Vertragskonzept Generalplaner</li> </ul> <p>- Preisgelder + Aufwandsentschädigungen<br/>- Honorare für Preisrichter<br/>- interner Aufwand - Wettbewerbsmanagement</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kosten für die Erstellung der Planunterlagen 1. und 2. Stufe</li> <li>- Kostenermittlung in unterschiedl. Genauigkeiten je nach Verf. Stufe</li> <li>- Honorarangebot in unterschiedl. Genauigkeiten je nach Verf. Stufe</li> <li>- ev. Modelle</li> <li>- ...</li> </ul> |
| Kostenstellen nicht erfasst  | Kostenstellen bekannt   | Kostenstellen teilweise erfasst  |

Abb.19: Gliederung der Kostenfaktoren bei der Vergabe von Planungsleistungen

Die entstehenden **Kosten bei der Verfahrensvorbereitung** lassen sich kaum hierbei eingrenzen. Es sind unzählige Besprechungen mit dem Bauherren und dem Verfahrensorganisator zu führen, die nicht nur die Genehmigungen mit politischen Entscheidungsträgern umfassen oder die Klärung technischer Aspekte, die für ein solches Vorhaben notwendig sind; auch Finanzierungsfragen müssen auf diesem Wege abgeklärt werden. Die Vielzahl der mitwirkenden Personen im Vorfeld eines Verfahrens ist nur schwer einzugrenzen und abhängig vom Bauvorhaben. Bauvorhaben, die im öffentlichen Interesse stehen und von der Abwicklung sehr komplex erscheinen sind eher vorbereitungsintensiv. Behörden und Spezialisten sind aufgefordert, sich an einen Tisch zu setzen und sich zu einigen, eine politische, strategische

Vorgehensweise des Auslobers ist unumgänglich. Zudem kommen noch unzählige Variablen ins Spiel. Die Vorbereitungsdauer und die Vorbereitungsintensität sind hier anzuführen. Im durchleuchteten Projekt lag die Projektvorbereitungsdauer, mit Unterbrechungen, bei fünfzehn Jahren. Etwaige Anrainerprobleme sind diesbezüglich ebenfalls von Bedeutung. Unzählige Gesprächsrunden, im Vorfeld konzipierte Imagekampagnen können hier als Kostenstellen aufscheinen. Die Ermittlung von Kostenstellen scheint hier nicht umfassend möglich.

Im Gegensatz hierzu stehen die **Kosten für die Abwicklung des Verfahrens**. Klar ausformulierte Leistungsbilder für den Verfahrensorganisator bzw. das Wettbewerbsmanagement gemäß HO-VV und die in der WOA angeführten Berechnungsgrundlage für Preisgelder, klare Stundensätze für die Preisrichter, usw. lassen eine genaue Kostenfeststellung zu.

Der Stundensatz für Preisrichter liegt zwischen € 120.- und € 150.-.

Die **Kosten**, die bei der **Erstellung der einzureichenden Beiträge** anfallen, wurden bislang, in diesem Zusammenhang eher stiefmütterlich behandelt bzw. nicht berücksichtigt. Die schwache Konjunktur, das Stagnieren der Baubranche und die damit verbundenen Wirtschaftlichkeitsüberlegungen haben den Wettbewerb in ein neues Licht gerückt. Die Rücksichtnahme auf die Interessen der Bauherren, nicht nur in wirtschaftlicher Hinsicht, der Einfluss der vergaberechtlichen Materie und die damit einhergehenden, überaus strengen Vergabeverfahren beinhalten ein nicht außer Acht zu lassendes volkswirtschaftliches Risiko. Dies ist auf hohe Teilnehmerzahlen und auf die nicht unbedeutenden Aufwendungen dieser zurückzuführen. In diesem Teil der Arbeit werden die anfallenden Kosten bei der Durchführung eines Generalplanerverfahrens näher beleuchtet. Dies betrifft nicht nur die Verfahrenskosten, also die Kosten, die ein Auftraggeber für die Durchführung aufzubringen hat, sondern es sollen auch die entstehenden Kosten der einzelnen Teilnehmer am Verfahren in Betracht gezogen werden.

Es lassen sich einige Schlüsse im Bereich der Honorierung der Wettbewerbsarbeiten gemäß WOA ziehen und man erhält „subtile“ Einblicke in die Arbeitsweisen der Planungsbüros.

Der Zeitrahmen der Kostenanalyse beginnt mit dem eigentlichen Impuls des Auslobers im Herbst 2004 und endet mit der Zuschlagsentscheidung des Verfahrens im September 2005.

Das ausgewählte Projekt ist als Hochbauprojekt zu verstehen und besteht im wesentlichen aus den Fachbereichen Architektur, technische Gebäudeausrüstung, Bauphysik, statisch-konstruktive Tragwerksplanung, Verkehrsplanung und einer Leitsystemplanung. Das Vergabeverfahren erfolgt als offener, einstufiger Realisierungs- und Ideenwettbewerb im Oberschwellenbereich mit anschließendem Verhandlungsverfahren (Abb.20), also ein „klassischer“ kombinierter Verfahrensablauf.

Für das Bauvorhaben wurden vom Auslober ein Gesamtkostendeckel als Zielkostenvorgabe von € 11 Mio. (netto) für die Baukosten<sup>161)</sup> budgetiert.

161) gemäß ÖNORM B 1801-1, Kostenbereich 1-6, Kostenbereich 7 ist nicht miteinbezogen, ein Honorardeckel ist angegeben

Ein „typisches“ Generalplanerverfahren für ein Projekt im niederen bis mittleren Preissegment. Die Bearbeitungsaufwendungen stehen allerdings einem Projekt größeren Ausmaßes um nichts nach. Man kann also festhalten, dass sich die Projektgröße, ob in Volumen oder Flächen gerechnet bzw. das dafür vorgesehene Budget kaum auf die Bearbeitungsdauer und Bearbeitungsintensivität der Teilnehmer auswirkt. Die daraus entstehenden Arbeitszeiten und Kosten sind stark von der personellen Aufstellung der Planungsbüros abhängig. Es ergibt sich folgender Schluss: **„Je geringer die Projektkosten, desto höher die Verfahrenskosten“**.

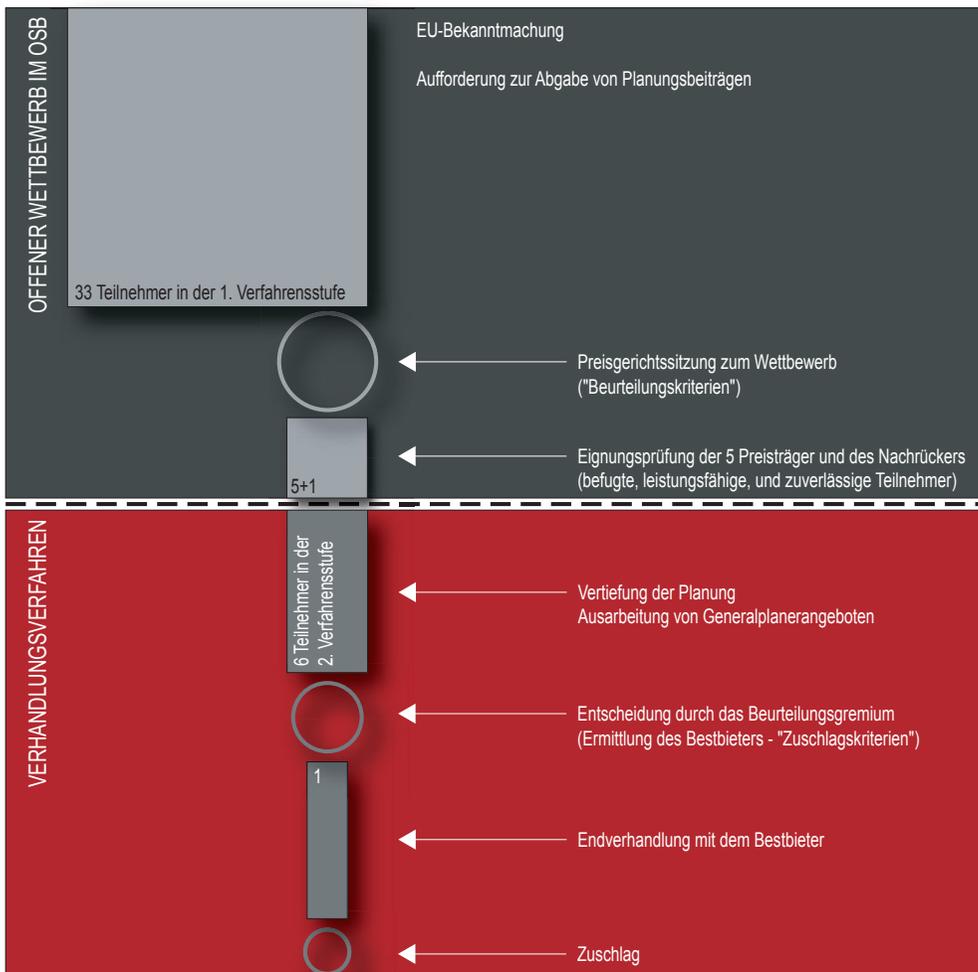


Abb.20: Schema für den Verfahrensablauf

## 8.1 VERFAHRENSKOSTEN FÜR DEN AUSLOBER IM GENERALPLANERVERFAHREN

**Der Auslober ist der Initiator des Projektes. Er hat für die Finanzierung zu sorgen, muss die notwendigen Entscheidungen zeitgerecht treffen und ist gut beraten sich von Beginn an zu organisieren.**

Dem von ihm ausgehenden Impuls folgt die Projektvorbereitungsphase. Die Projektvorbereitung wird als Summe aller notwendigen Vorarbeiten zur zielorientierten Beschreibung der auslobungsgegenständlichen Aufgabenstellung bezeichnet. Die Startphase eines Projektes ist für den Projekterfolg entscheidend. Obwohl bei großen Bauvorhaben Projektmanagementleistungen / Projektsteuerungsleistungen in Anspruch genommen werden, die auch notwendigerweise auf Grund des Vergaberechts, explizit vergeben werden müssen, ist es überaus sinnvoll schon im Vorfeld, in der Projektvorbereitungsphase, Projektsteuerungsleistungen zur Klärung der Projektziele, heranzuziehen, da die Beeinflussbarkeit der Projektziele mit zunehmenden Projektfortschritt geringer wird.

Unzählige Vorgespräche auf unterschiedlichen Kompetenzebenen bilden die Grundaufwendungen in dieser Phase. Dies beginnt mit der Beschlussfassung des Aufsichtsrates, geht über Behördengespräche der Geschäftsführung und endet bei Anrainergesprächen, Gesprächen mit Partner, Vereinen, Nutzern, etc.

Zusätzliche Aufwendungen können je nach unterschiedlichen Einflussfaktoren die Kosten drastisch beeinflussen. Als Beispiel ist hier ein Projekt zu sehen, welches für großes öffentliches Interesse sorgt. Das Projekt muss von Anfang an in ein positives Licht gerückt werden.

Imagekampagnen sind hierbei, unterschiedlich dimensioniert, anzuwenden. Im kleineren Rahmen können hier öffentlichkeitswirksame Ideenworkshops stattfinden, die ein Bild in der Öffentlichkeit erzeugen und eine Identifikation mit dem Vorhaben ermöglichen. Eine strategische Beratung nicht nur von Projektsteuerungsseite, sondern auch möglicherweise von einer PR-Agentur ist angebracht.

Zu den Kosten der Projektvorbereitung des angeführten Projektes (nach den Angaben vom Auslober):

Die Gesprächsführer des Auslobers waren vorwiegend Personen der Geschäftsführung des Unternehmens (u.a. der technische Prokurist), die die externen Gespräche geführt haben. Insbesondere die Behördengespräche stehen hier an oberster Stelle und sind am zeitintensivsten.

Die Gesprächspartner in der Projektvorbereitung:

- Behörden
- Anrainer (Grundstücksverhandlungen, Pacht)
- politische Entscheidungsträger
- Projektpartner
- div. Vereine
- Aufsichtsratsbeschluss (intern)

Laut Angaben des Auslobers liefen diese Gesprächsrunden über einen Zeitraum von ca. zwei Monaten. Durchschnittlich zwei Gesprächsrunden pro Woche wurden angesetzt, die jeweils vier Stunden in Anspruch nahmen. Ein bis zwei Personen führten die Besprechungen zu einem durchschnittlichen Stundensatz von á € 50.-.

Somit kosteten dem Auslober die externen Vorbereitungen rund € 4.800.-.

Interne Gespräche im Unternehmen, Projektmeetings und auch einige Ideenworkshops mit externen Moderator gab es schon in den Jahren zuvor. Pläne über dieses Projekt gibt es schon seit Anfang der 90er-Jahre. Diese Kostenstellen konnten nicht mehr festgestellt werden.

Weitere interne Gespräche liefen in der Konkretisierungsphase der Projektvorbereitung ab Herbst 2004 rund 4 Monate lang, wobei 4 Personen mit ca. 3 Stunden pro Woche involviert waren.

Das ergibt eine Stundenaufwand von ca. 192 Stunden á € 35.- = € 6.720.-

Im Zuge der Projektvorbereitung fanden auch zwei Workshops mit externen Beratern zur Ideenfindung statt. Die Kosten hierfür beliefen sich auf € 4.000.- Beratungskosten, und für die fünfzehn Teilnehmer wurden innerhalb dieser zwei Tage, bei einem Stundensatz von € 25.-, rund € 6.000.- ausgegeben.

Laut den Angaben des Auslobers wurden im konkreten Projektvorbereitungszeitraum € 21.520.- nur an Personalkosten aufgewendet.

Wie man an dieser Berechnung erkennen kann, sind für dieses Projekt die Projektvorbereitungskosten nicht eindeutig zu ermitteln. Zumal hier der eigentliche Beginn des Impulses schon jahrelang zurückliegt und auch folglich über die Jahre hinweg Kosten entstanden sind, die hier nicht berücksichtigt wurden. Weiters gibt es vom Auslober nur Aufzeichnungen über die Personalkosten der beteiligten Personen des Unternehmens. Etwaige materielle Aufwendungen können nicht mehr nachvollzogen werden.

Unabhängig von den zeitlichen und finanziellen Aufwendungen auf Ausloberseite fallen noch weitere Kosten an, die nicht angeführt sind, darunter fallen Besprechungen auf politischer Ebene, Klärung von Finanzierungsfragen, Marketingfragen, Expertenrunden, etc.

Diese Kostenstellen bleiben weiter offen und können kaum erfasst werden. Die Zahl der involvierten Personen und somit auch die dadurch entstandenen Kosten sind nachträglich nicht mehr festzustellen. Um eine einigermaßen genaue Kostenerfassung in diesen Bereichen durchführen zu können, müsste man von Beginn an recherchieren.

### **8.1.1 Das Wettbewerbsmanagement**

Als Wettbewerbsmanagement wird die professionelle Betreuung von Auslobern bei Wettbewerben bezeichnet und wird von Architektur-, Stadtplanungs-, Ingenieurbüros, Bauträgern und Stadterneuerungsgesellschaften angeboten. Die HO-VV, die Honorarleitlinie für zur Verfahrensbetreuung bei der Vergabe von geistig-schöpferischer Dienstleistungen im

Zuge von Wettbewerben und Verhandlungsverfahren beschreibt das dazugehörige Leistungsbild und die Honorarermittlung. Die Gesamtleistung ist abhängig vom gewählten Verfahren und ist in Teilleistungen aufgeschlüsselt.

- Projektvorbereitung;
- Verfahrensorganisation;
- Auslobungsunterlagen;
- Eignungsprüfung, Bewerberauswahl;
- Wettbewerbsstufe(n);
- Vorprüfung;
- Endverhandlung;
- Verfahrensabschluss.

Als Berechnungsgrundlage für das Honorar der Verfahrensbetreuung dient der Wert der Errichtungskosten (netto) abzüglich der anteiligen Generalplanungskosten. Bei einer Annahme der Errichtungskosten von € 12 Mio. und Generalplanungskosten von rund 10% ergibt sich eine Berechnungsgrundlage von rund € 11 Mio.

Nach der Honorarleitlinie HO-VV ergeben sich folgende Grundleistungen:

**- Verfahrensorganisation für beide Verfahrensstufen**

$H = (\text{Basishonorar} + \text{Rechenfaktor} * \text{Bemessungswert}) * \text{Schwierigkeitsfaktor}$

**- Auslobungsunterlagen erste Stufe und Ausschreibungsunterlagen 2. Stufe**

$H = (\text{Basishonorar} + \text{Rechenfaktor} * \text{Bemessungswert}) * \text{Schwierigkeitsfaktor}$

Zuzüglich Kosten für fachtechnische Formulierung der Aufgabenstellung (Stundensatz)

**- Wettbewerbsstufe = 1. Verfahrensstufe**

$H = (\text{Basishonorar} + \text{Teilnehmerzahl} * \text{Rechenfaktor} * \text{Bemessungswert}) * \text{Schwierigkeitsfaktor}$

Zuzüglich Kosten für Schreibkraft für den Schriftführer der Jury (Stundensatz)

**- Verhandlungsverfahren = 2. Verfahrensstufe**

$H = (\text{Basishonorar} + \text{Teilnehmerzahl} * \text{Rechenfaktor} * \text{Bemessungswert}) * \text{Schwierigkeitsfaktor}$

Zuzüglich Kosten für Schreibkraft für den Schriftführer der Jury (Stundensatz)

**- Vorprüfung Wettbewerbsstufe = 1. Verfahrensstufe**

Anzahl der Projekte \* Kosten je Projekt

**- Vorprüfung Verhandlungsverfahren = 2. Verfahrensstufe**

Anzahl der Projekte \* Kosten je Projekt

**- Eignungsprüfung**

$H = (\text{Basishonorar} + \text{Bewerberzahl} * \text{Rechenfaktor} * \text{Bemessungswert}) * \text{Schwierigkeitsfaktor}$

**- Endverhandlung**

Verhandlung (Stundensatz)

**- Vertragsabschluss**

$H = (\text{Basishonorar} + \text{Bewerber- bzw. Teilnehmerzahl} * \text{Rechenfaktor} * \text{Bemessungswert}) * \text{Schwierigkeitsfaktor}$

Schwierigkeitsfaktor

**- Vertragskonzept Generalplaner**

Erstellung Vertrag (Stundensatz)

Da die Teilnehmerzahl bei einem offenen Wettbewerb im Vorfeld nicht ermittelt werden kann, wird diese Zahl geschätzt. Erfahrungsgemäß wird dieser Wert unter der vermuteten Teilnehmerzahl angenommen. Bei einer tatsächlichen Teilnehmerzahl von 33 werden z.B. für die Honorarermittlung lediglich 12 Teilnehmer am Wettbewerb angenommen.

Die Kosten für die Verfahrensbetreuung belaufen sich auf rund € 64.000.-.

### **8.1.2 Entgelte für die Preisrichter bzw. das Beurteilungsgremium**

**Für das Preisgericht ist grundsätzlich keine Honorarleitlinie erforderlich.**

Das Leistungsbild beschränkt sich auf das fachliche bzw. sachliche Abwägen der eingereichten Arbeiten in den Preisgerichtssitzungen. Konstituierende Sitzungen, Kolloquien mit den Wettbewerbsteilnehmern und etwaige Nachbetreuung (z.B. Pressekonferenz) runden den Tätigkeitsbereich des Preisgerichts ab. Die Honorierung erfolgt mittels Stundensätzen, die sich bei € 120.- bis € 150.- einpendeln.

#### *§20 Entgelte (gemäß WOA)*

*Den Preisrichtern, den auf Anordnung des Auslobers tätig gewordenen Experten sowie den Vorprüfern steht für ihre Tätigkeit ein angemessenes Entgelt und Ersatz der Nebenkosten zu. Bei Verrechnung nach Zeitaufwand gebührt Ziviltechnikern das nach der Zeitgrundgebühr zustehende Entgelt, wobei die Jurierung selbst als Sachverständigentätigkeit abzugelten ist.*

Die Bundeskammer für Architekten ([www.architekten.arching.at](http://www.architekten.arching.at)) stellt hierzu eine Kalkulationsrichtlinie für die Vergütung des Preisgerichts zur Verfügung. Das Preisgericht bzw. das Beurteilungsgremium des Projektbeispiels setzt sich aus drei Fachpreisrichtern und zwei Sachpreisrichtern zusammen. Die Kosten für die Fachpreisrichter betragen für zwei Verfahrensstufen rund € 17.000.-

## **8.2 VERFAHRENSKOSTEN FÜR DEN TEILNEHMER IM GENERALPLANERVERFAHREN**

**Die Verfahrenskosten für die Teilnehmer sind von einigen grundsätzlichen Faktoren abhängig wie die Anzahl der Bearbeitungsstufen und die Menge und Genauigkeit der geforderten Unterlagen des Auslobers.**

Das Generalplanerverfahren erreicht hierbei, auf Grund einer konkreten Realisierungsabsicht, Bearbeitungstiefen im Vorentwurfsniveau. In der Praxis kommt es mitunter vor, dass die erarbeiteten Beiträge der Gewinner und folglich beauftragten Teilnehmer als Vorentwurf herangezogen werden. Das ist durchaus als problematische Tendenz einzustufen, die Beiträge der Teilnehmer wurden im Verfahren nicht mit dem Bauherren entwickelt und abgestimmt. Die Vorentwurfsphase gemäß HOA-A sollte dazu dienen, den im Wettbewerb erarbeiteten Entwurf in Diskurs mit dem Bauherren nochmals zu überarbeiten.

Die geforderten Leistungen in der **1. Verfahrensstufe (Wettbewerb)** beschränkt sich auf die Abgabe eines Präsentationsblattes DIN-A0, Hochformat mit folgendem Inhalt:

- Lageplan im Maßstab 1:1000 inkl. Erläuterungen;
- Verkehrskonzept im geeignetem Maßstab und Erläuterungen soweit zum Verständnis des Projektes erforderlich;
- Grundrisse bzw. Grundrissausschnitte im Maßstab 1:500 soweit zum Verständnis des Projektes erforderlich;
- Ansichten und Schnitte soweit zum Verständnis des Projektes erforderlich im Maßstab 1:500;
- Perspektivische Darstellungen auf Basis eines Arbeitsmodells bzw. einer Fotomontage zur Klarstellung der Projektidee;
- Projektmappe mit ergänzenden Beschreibungen im DIN-A4-Hochformat;
- Ausgefülltes Formblatt Raum- und Funktionsprogramm;
- Prüfplan mit den kodierten Hauptabmessungen der Gebäude.

Die fünf Preisträger sowie die zwei Nachrücker (optional) erhalten je € 5.000,- (brutto) bei vollständiger Erfüllung der Aufgabenstellung und der Teilnahmekriterien. Es werden also für die 1. Verfahrensstufe maximal € 35.000,- (brutto) ausgeschüttet.

Die **2. Verfahrensstufe** hingegen verlangt neben einer vertieften Bearbeitung der 1. Verfahrensstufe, in der Detailschärfe eines Vorentwurfskonzeptes, detailliert beschriebene Planungsleistungen des Generalplaner-Teams. Es werden folgende Leistungen gefordert:

- Lageplan im Maßstab 1:500 inkl. Erläuterungen und Darstellungen der Verkehrskonzeptes;
- Grundrisse soweit zum Verständnis des Projektes erforderlich im Maßstab 1:200;
- Ansichten und Schnitte soweit zum Verständnis des Projektes erforderlich im Maßstab 1:200;
- repräsentative Details der Fassade im Maßstab 1:20;
- Schaubild (Axonometrie, Perspektive o. A.) im freiem Maßstab;
- Freie Darstellung und Erörterung zur weiteren Klarstellung der Projektidee;
- Tragwerkskonzept soweit für die Klärung und Beurteilbarkeit des Projektes notwendig;
- Darstellung der Außenanlagengestaltung;
- Projektmappe mit ergänzenden Beschreibungen im DIN-A4-Hoch- oder Querformat.

Weiters werden vom Auslober in vielen Fällen positionsbezogene Matrizen im Bereich der Baukostenermittlung, der Baumassen und einer detaillierten Baubeschreibung zu Verfügung gestellt, die von den Teilnehmern auszufüllen sind. Zusätzlich ist die Erstellung eines Generalplanerangebotes nach vorgegebener Systematik erforderlich.

Die Aufwandsentschädigungen für jeden Teilnehmer der 2. Verfahrensstufe beläuft sich aus € 10.000,- (brutto), davon entfallen € 6.000,- (brutto) auf anteilige Planungsleistungen und € 4.000,- (brutto) auf die zu erstellende Kostenermittlung zum Entwurfsprojekt.

**Insgesamt werden also für das gesamte Vergabeverfahren € 85.000,- (brutto) an Preisgeldern und Aufwandsentschädigungen vergeben.**

### 8.2.1 Strategie / Konzept

Es haben 33 Planungsbüros am Generalplanerverfahren teilgenommen, wobei sechs Bieter zum Verhandlungsverfahren, zur Teilnahme an der zweiten Verfahrensstufe, eingeladen wurden.

Um an die Kostenstellen der Planungsbüros zu gelangen, wurden von mir folgende Überlegungen getroffen:

- Entwicklung von Excel-Formblättern, die im Detail aufgeschlüsselt sind und eine rasche und unkomplizierte Kostenermittlung ermöglichen,
- Trennung von erster und zweiter Verfahrensstufe.

Diese Formblätter wurden, für die erste Stufe (Anhang III) und die zweite Stufe (Anhang IV), per Mail, getrennt verschickt, wobei bei den sechs Teilnehmern des Verhandlungsverfahrens angemerkt wurde, dass sie in der folgenden Woche telefonisch kontaktiert werden, um mögliche offene Punkte zu klären. Die Grundüberlegung hierzu war, dass sich die Teilnehmer mit dem Thema und dem damit verbundenen Aufwand auseinandersetzen können, ohne den Planern das Gefühl zu vermitteln, alleine damit klar kommen zu müssen und folglich leicht dazu verleitet werden, der Bitte um Bekanntgabe der Kostenstellen nicht Folge zu leisten. Strategisch gesehen war diese Überlegung am Ende nur bedingt von Bedeutung. Mein telefonischer „Support“ war bei so gut wie allen Bietern von großer Bedeutung, vor allem bei der Motivation das Formblatt auszufüllen und zurückzusenden.

Anschreiben für die Teilnehmer der ersten Verfahrensstufe:

*„Im Zuge einer wissenschaftlichen Arbeit an der TU-Wien sollen die anfallenden Kosten für die Durchführung von Generalplanerverfahren ermittelt werden. Es soll gezeigt werden, dass aufgrund der geforderten Bearbeitungstiefen erhebliche finanzielle Aufwendungen für Planungsbüros entstehen, wobei das Ausmaß allerdings noch nicht bekannt ist. Dies ist nicht zuletzt interessant bezugnehmend auf das Verhältnis Aufwandsentschädigungen bzw. Preisgeld zu den tatsächlich anfallenden Kosten für ein Planungsbüro bei der Bearbeitung des Verfahrens, die ja offensichtlich in keiner Relation stehen.*

*Ich darf Sie bitten ein wenig Zeit für die Ermittlung Ihrer Kostenstellen zu entbehren und diese in die Excelltabelle einzutragen.*

*Die von Ihnen angegebenen Daten werden anschließend aufgeschlüsselt und statistisch verarbeitet.*

*Wesentliche Punkte sind auch die Aufwendungen Ihrer Konsulenten. Ich bitte Sie höflichst gegebenenfalls, für die Genauigkeit der Kostenermittlung, mit Ihren Konsulenten in Verbindung zu treten.*

*!WICHTIG! Die Daten werden streng vertraulich behandelt! Ihr Name wird nicht genannt werden!*

*In der Spalte „IHR KOMMENTAR“ können Sie frei von der Leber weg Anmerkungen machen bzw. Angaben zu Ihrer Bürostruktur tätigen, wenn Sie der Formvorlage nicht entsprechen.*

*Ich bin Ihnen natürlich jederzeit gerne behilflich und komme auch gerne, falls notwendig und auch möglich, persönlich zu Ihnen ins Büro.*

*PS.: Sie bekommen die Auswertung selbstverständlich zugeschickt.“*

Anschreiben für die Teilnehmer der zweiten Verfahrensstufe:

*„Im Zuge einer wissenschaftlichen Arbeit an der TU-Wien sollen die anfallenden Kosten für die Durchführung von Generalplanerverfahren ermittelt werden. Es soll gezeigt werden, dass aufgrund der geforderten Bearbeitungstiefen erhebliche finanzielle Aufwendungen für Planungsbüros entstehen, wobei das Ausmaß allerdings noch nicht bekannt ist. Dies ist nicht zuletzt interessant bezugnehmend auf das Verhältnis Aufwandsentschädigungen bzw. Preisgeld zu den tatsächlich anfallenden Kosten für ein Planungsbüro bei der Bearbeitung des Verfahrens, die ja offensichtlich in keiner Relation stehen.*

*Ich darf Sie bitten ein wenig Zeit für die Ermittlung Ihrer Kostenstellen zu entbehren und diese in die Exceltabelle einzutragen (siehe Anhang).*

*Die von Ihnen angegebenen Daten werden anschließend aufgeschlüsselt und statistisch verarbeitet. Wesentliche Punkte sind auch die Aufwendungen Ihrer Konsulenten bzw. Ihrer Fachplaner.*

*Ich schlage folgendes vor:*

*Ich bitte Sie das mitgeschickte Formblatt im Detail durchzusehen und würde mich dann in dieser Woche bei Ihnen telefonisch melden, um eine für Sie rasche und unkomplizierte Vorgehensweise, vor allem für die Kostenermittlung im Bereich der Fachplaner, zu besprechen.*

*Wenn Sie es für angebracht halten, würde ich direkt mit den Fachplanern Kontakt aufnehmen, um die Kostenstellen jener zu ermitteln.*

*!WICHTIG! Die Daten werden streng vertraulich behandelt! Ihr Name wird nicht genannt werden!*

*In der Spalte „IHR KOMMENTAR“ können Sie frei von der Leber weg Anmerkungen machen bzw. Angaben zu Ihrer Bürostruktur tätigen, wenn Sie der Formvorlage nicht entsprechen.*

*Ich bin Ihnen natürlich jederzeit gerne behilflich und komme auch gerne, falls notwendig und auch möglich, persönlich zu Ihnen ins Büro.*

*PS.: Sie bekommen die Auswertung selbstverständlich zugeschickt.“*

Eine weitere Überlegung war, meine Arbeit nicht vordergründig in Zusammenhang mit dem Wettbewerbsmanagement zu stellen, sondern sie als rein wissenschaftliche Arbeit im Zuge meines Studiums darzustellen. Das hat sich im Laufe der Gespräche mit den Büros als richtig herausgestellt. Ausnahmslos alle Büros finden den Bearbeitungsaufwand zu hoch, die Preisgelder und Aufwandsentschädigungen zu niedrig und beklagen ein enormes finanzielles Risiko. Problematisch war für sie dabei die Rolle des Wettbewerbsmanagements. Nur einer der Teilnehmer sieht das Wettbewerbsmanagement bzw. das Projektmanagement im allgemeinen, als Projektpartner, als Chance für Architekten ein Projekt (Entwurf) rasch und unkompliziert zu realisieren, also nicht als vorgesetztes Regulativ, sondern als Puffer zum oftmals „problematischen“ Bauherren und das war nicht der Beauftragte.

Erstaunlich gut angekommen ist die Tatsache, dass die Planer für ihre Bemühungen die Auswertung der Wettbewerbskosten erhalten. Offensichtlich wissen die Beteiligten nicht, wie und im welchem Umfang die Kollegen arbeiten. Das ist ein Indiz dafür, dass es keine funktionierende Kommunikation bzw. keinen Erfahrungsaustausch unter den Planungsbüros gibt. Die Anonymität ist folglich sehr wichtig für die Beteiligten.

Als Manko wurde von einigen Büros das Fehlen der Position für die Kostenschätzung gesehen, da dieser Punkt einen nicht unerheblichen Aufwand dargestellt hat und in manchen Fällen vergeben werden musste.

### 8.2.2 Ergebnis

Der Rücklauf beträgt 63,6%, das bedeutet, dass von insgesamt 33 angeschriebenen Wettbewerbsteilnehmern 21 ausgefüllte Formblätter rückgesendet wurden. Die dafür notwendigen Unterlagen wurden am 21. Februar an alle 33 Teilnehmer, ohne vorgegebenen Zeitrahmen, verschickt. In der darauffolgenden Woche wurde begonnen sämtliche Büros telefonisch zu kontaktieren und im Zuge dessen eine zweiwöchige „Frist“ angegeben. Das vordergründige Ziel war, vor allem die Kostenstellen der sechs beteiligten Büros des Verhandlungsverfahrens (zweite Verfahrensstufe) zu erhalten. Genau zwei Monate später, am 21. April, wurden die Unterlagen des letzten der sechs genannten Büros bearbeitet zurückgeschickt. Dazwischen folgten ca. zwei bis fünf Anrufe pro Teilnehmer beider Stufen. Interessant war, dass lediglich drei Teilnehmer konkret abgesagt haben, alle anderen bestätigten die Rücksendung der Unterlagen, sobald sie weniger unter Druck stehen würden. Ein persönliches Vorsprechen war nicht notwendig.

### 8.2.3 Die Kosten im Überblick

Die Kosten in der ersten Verfahrensstufe (Abb.21) bewegen sich zwischen € 2.120,00 und € 23.820,00. Das ergibt bei 21 erhaltenen Kostenaufstellungen einen Durchschnittswert von € 9.961,38. Diese doch großen Unterschiede lassen sich auf die Bürostruktur zurückführen. Der Beitrag mit der geringen Bearbeitungssumme, Projekt\_12, kommt so zustande, dass die Koordinations- und Entwurfsleistung und auch ein Grossteil für den Wettbewerb einzureichenden Unterlagen von den Inhabern des Planungsbüros selbst erstellt wurden und nicht entgolten wurden. Weiters wird mit „billigen Arbeitskräften“ gearbeitet. Studenten werden als Praktikanten herangezogen, die für Pauschalbeträge oder zu sehr geringen Stundensätzen ihre Arbeit verrichten. Die Akquirierung dieser Studenten erfolgt auf den Universitäten direkt. Durch einen Lehrauftrag des Architekten kann dieser „aus dem Vollen schöpfen“. Es ist kein Geheimnis, dass die Entlohnungen für die Mitarbeit unter solchen Umständen oft durch Zeugnisse erfolgt.

Im Gegensatz dazu bildet die Kostenstelle für Koordinations- und Entwurfsleistung, bezugnehmend auf das Projekt\_21, den Hauptanteil der anfallenden Wettbewerbskosten mit € 11.450,00 und einem Stundensatz von € 50 liegt alleine diese Kostenstelle über dem Durchschnittswert Gesamt (€ 9.961,38). Dieser Wert scheint durchaus realistisch und gerechtfertigt. Diese Kostenstelle betrifft in diesem Beispiel vorwiegend den Architekten als Unternehmer selbst. Hier ist auch einer der Momente, die das Spannungsfeld erzeugen. Unterschiedlichste Meinungen werden diesbezüglich gepflogen. Grundsätzlich ist festzustellen, dass man auf Auslöberseite fest der Überzeugung ist, dass die Akquirierung von Aufträgen mittels Vergabeverfahren nicht den Hintergrund haben sollte, kostendeckend für die Teilnehmer

zu sein. Das Wettbewerbsmanagement wiederum ist versucht, sich diesbezüglich anzunähern und einen Kompromiss zu finden.

Für Konsulenten gilt in der Regel: „Gegenseitige Unterstützungen bei der Entwurfsarbeit, Abgeltung bei Realisierung.“ Die Konsulenten arbeiten, bis auf wenige Ausnahmen, ohne Entgelt aber mit der Zusage der Beauftragung bzw. mit einer prozentuellen Abgeltung bei einem Gewinn von Preisgeldern. In der 1. Verfahrensstufe besteht der Aufgabenschwerpunkt der Konsulenten in der technischen Unterstützung des Architekten für die Ausarbeitung der einzureichenden Unterlagen. Dies passiert in diversen Gesprächsrunden, der Konsulent wird in dieser Phase im seltensten Fall selbst Hand anlegen müssen.

Mit der Konsolidierung des Generalplanerteams werden die Konsulenten, die in der 1. Verfahrensstufe beratende Funktionen inne hatten, als Fachplaner im Generalplanerteam, meist im Zuge der 2. Verfahrensstufe, zu Erarbeitung von fachspezifischen Konzepten aufgefordert. Auch hier gilt in der Regel das Unternehmerrisiko.

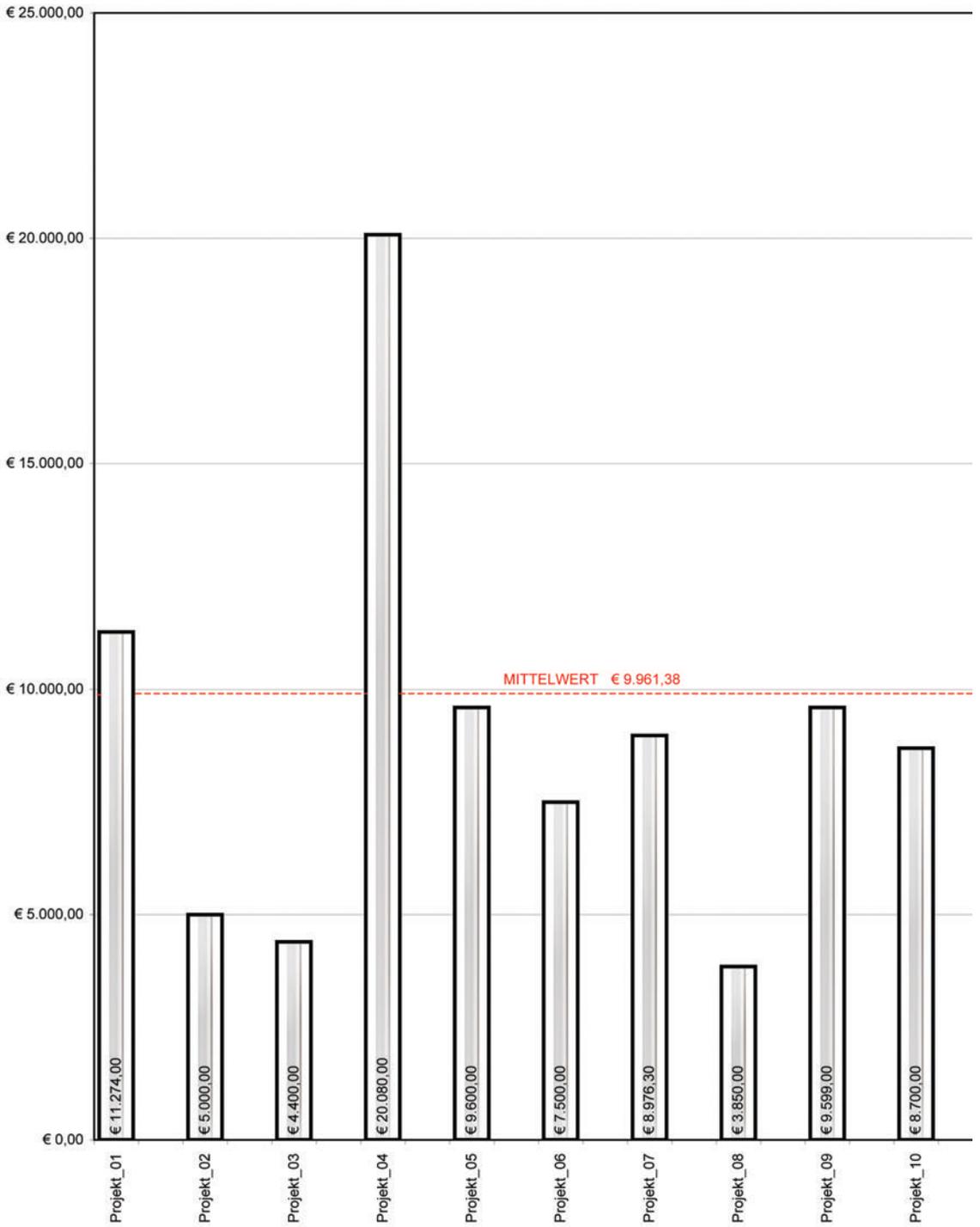
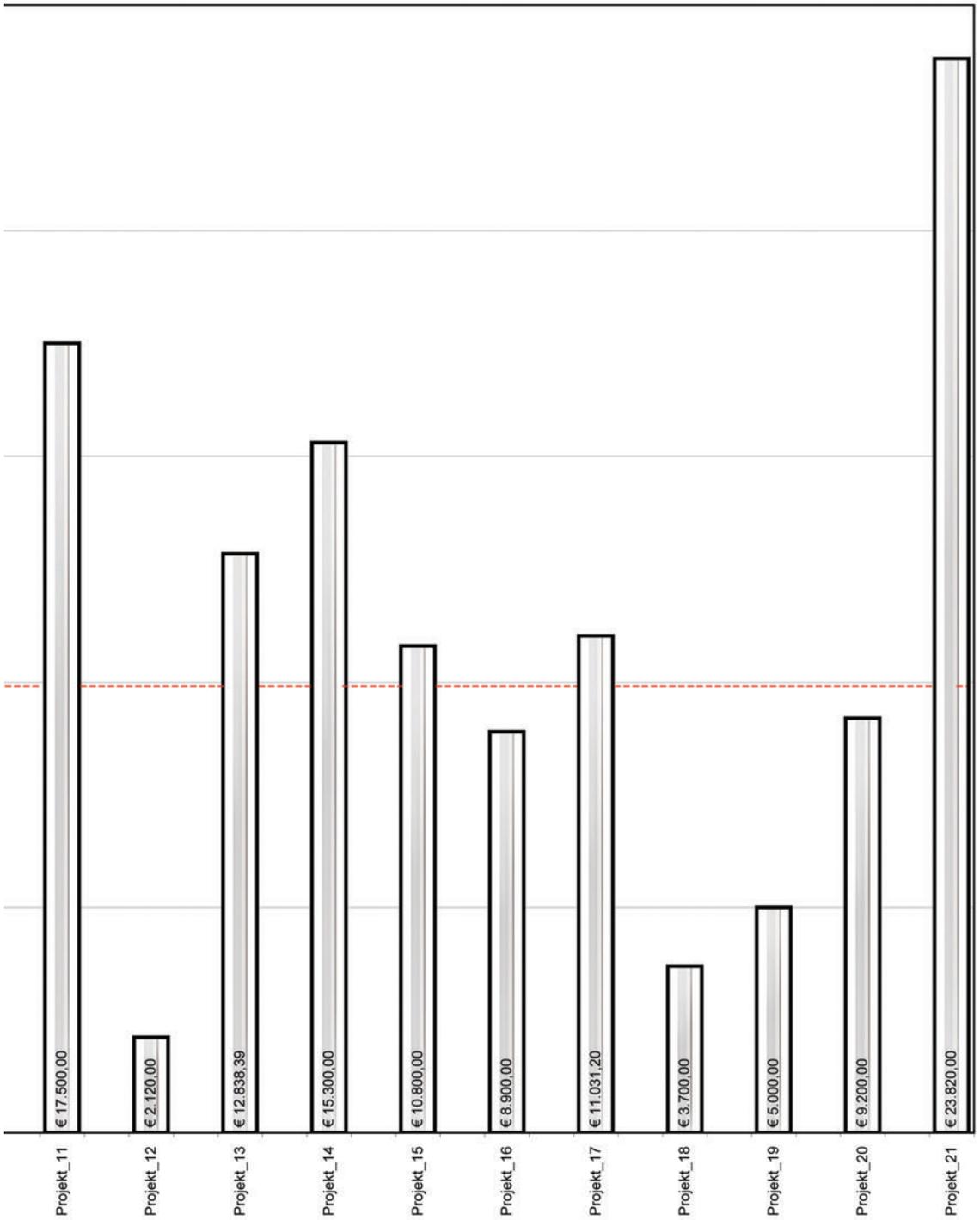


Abb.21: Übersicht - Kostenermittlung 1.Verfahrensstufe



Die Kosten der zweiten Verfahrensstufe (Abb.22) verhalten sich ähnlich sprunghaft. Sie bewegen sich zwischen € 8.333,00 und € 36.483,00. Das ergibt bei sechs Teilnehmern einen Mittelwert von € 23.286,83. Man kann feststellen, dass die zweite Verfahrensstufe im Schnitt ca. 2,5 mal kostenintensiver ist als die erste. Die Kostensprünge bleiben auch in dieser Bearbeitungsstufe durch die Beibehaltung der in der ersten Verfahrensstufe verwendeten Bearbeitungsstruktur verhältnismäßig. Die klare Aufgabenstellung an das Generalplanerteam bedingt auch, dass die Fachplaner für die Erstellung von statischen, bauphysikalischen und gebäudetechnischen Konzepten selbst aktiv werden müssen. Die Erstellung der einzureichenden Unterlagen erfolgt nicht mehr nur von einem Unternehmer, sondern oftmals arbeiten bis zu fünf Spezialisten unterschiedlicher Fachrichtungen je nach Anforderung und den damit verbundenen Aufwendungen an einem Beitrag.

Diese Kostensprünge setzen sich folglich auch in der Gesamtsumme (Abb.23) fort. Die Zahlen bewegen sich zwischen € 13.333,00 und € 56.563,00 und haben, bei den sechs Teilnehmern, ein Mittel von € 32.929,17 zur Folge. Auf Grund der ausgewerteten Unterlagen kann man eine vage Prognose, bezugnehmend auf die realistisch entstehenden Kosten für die Erstellung der Arbeiten, abgeben. Damit alle Beteiligten einigermaßen kostendeckend arbeiten können, ist ein Budget von mindestens dem angegebenen Mittelwert (€ 32.929,17) notwendig. Projekt\_01 und Projekt\_04 haben klare finanzielle Aussagen bezüglich der Eigenleistung als Unternehmer bzw. der Koordinations- und Entwurfsleistung getroffen, die durchaus nachvollziehbar sind. Wie effektiv die einzelnen Teilnehmer arbeiten und wie gut sie mit ihren Konsulenten bzw. Fachplanern kooperieren, bleibt hierbei offen. Das „Timing“ für die Teilnahmen an einem Vergabeverfahren ist dabei nicht ganz unentscheidend. Die Entscheidung für die Teilnahme an Wettbewerben erfolgt nicht nur bei Auftragsengpässen, sondern auch in Zeitfenstern, wo das Planungsbüro durch eine z.B. behördliche Prüfung von eingereichten Unterlagen anderer Bauvorhaben zum Warten gezwungen ist. Das soll heißen, dass sich die Ausarbeitung der Unterlagen für ein Verfahren nicht auf eine optimale und rasche Abwicklung bezieht, sondern auf dieses Zeitfenster. Die Folge sind Detaillierungsgrade in Bereichen, die der Auslober nicht vorgesehen hat, Präsentationen im Verhandlungsverfahren (Imagekampagnen, Videofilme, etc.) die zwar vom Auslober gern gesehen werden, aber den Anforderungsrahmen sprengen und somit auch den Kostenrahmen.

Verhältnismäßig betrachtet kann man am errechneten Mittelwert ablesen, dass sich die erste Verfahrensstufe zur zweiten Verfahrenstufe rund  $1/3$  zu  $2/3$  verhält. Das bestätigt die Tatsache, dass auf Grund der vertieften Bearbeitung der zweiten Verfahrensstufe ein nicht unerheblicher Kostenanstieg trotz der schon gegebenen Grundlagen aus der ersten Verfahrensstufe, einzuplanen ist (Abb.24).

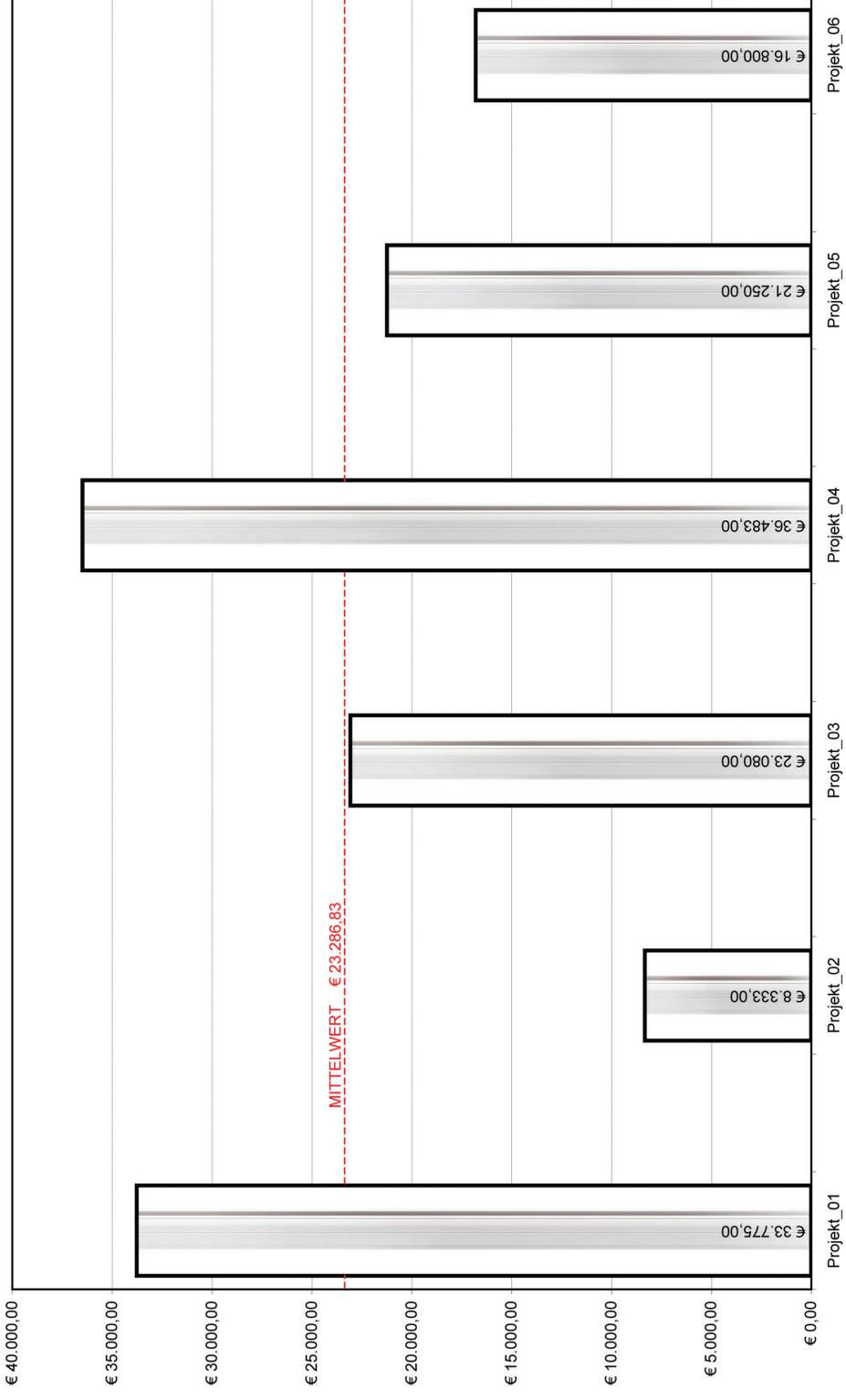


Abb.22: Übersicht - Kostenermittlung 2.Verfahrensstufe

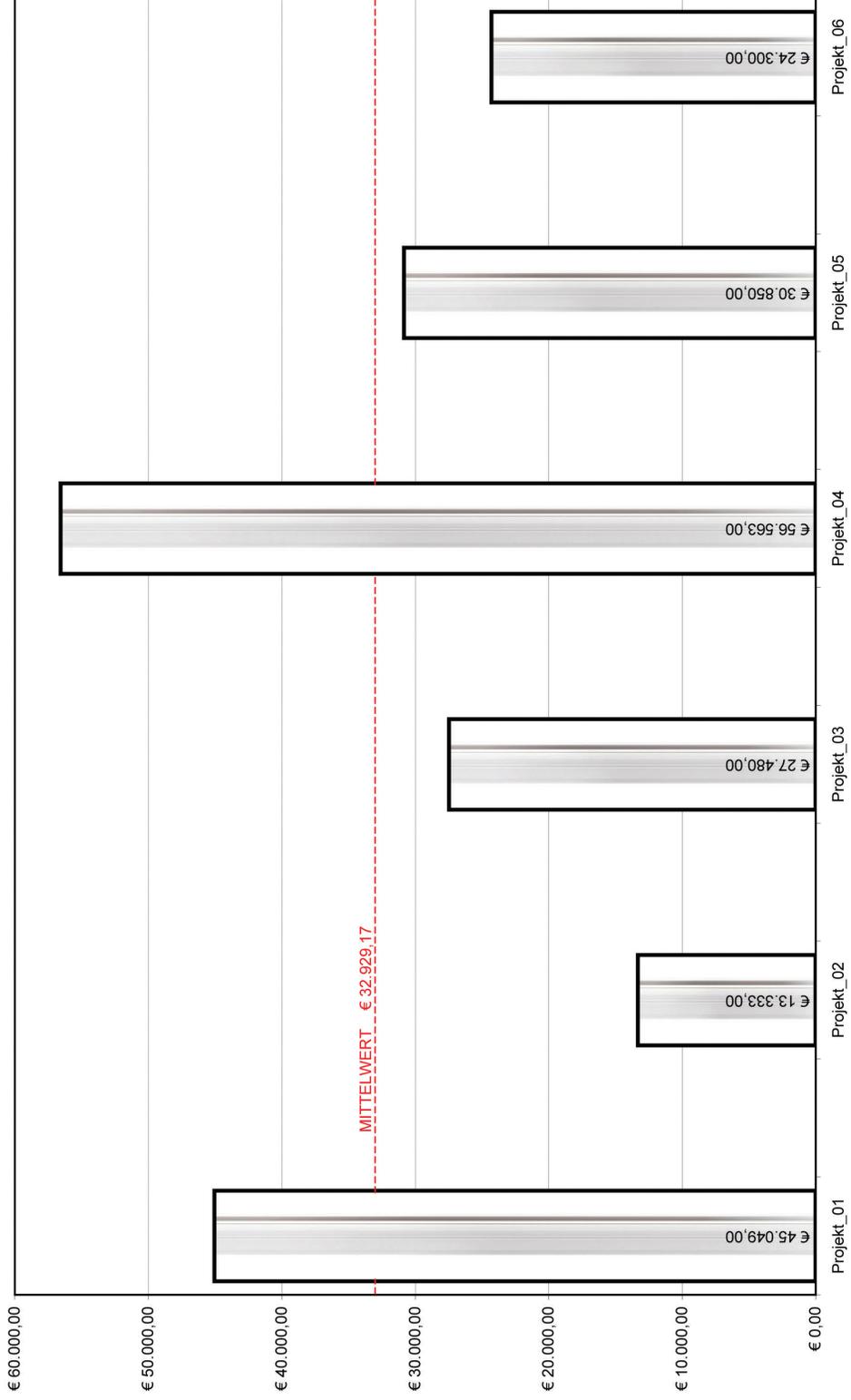


Abb.23: Übersicht - Kostenermittlung 1.Verfahrensstufe und 2.Verfahrensstufe (gesamt)

|                   | PROJEKT_01              | PROJEKT_02              | PROJEKT_03              | PROJEKT_04              | PROJEKT_05              | PROJEKT_06              | MITTELWERT              |
|-------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| 1.VERFAHRENSSTUFE | 25% € 11.274,00         | 37,5% € 5.000,00        | 16% € 4.400,00          | 35,5% € 20.080,00       | 31% € 9.600,00          | 31% € 7.500,00          | 29% € 9.642,33          |
| 2.VERFAHRENSSTUFE | 75% € 33.775,00         | 62,5% € 8.333,00        | 84% € 23.080,00         | 64,5% € 36.483,00       | 69% € 21.250,00         | 69% € 16.800,00         | 71% € 23.286,83         |
| <b>GESAMT</b>     | <b>100% € 45.049,00</b> | <b>100% € 13.333,00</b> | <b>100% € 27.480,00</b> | <b>100% € 56.563,00</b> | <b>100% € 30.850,00</b> | <b>100% € 24.300,00</b> | <b>100% € 32.929,17</b> |

Abb.24: Kostenübersicht im Verhältnis

Grundsätzlich kann man aber sagen, dass viele, vor allem die kleineren Büros, verschiedenste Strategien entwickelt haben, die es ihnen erlaubt bei solchen Verfahren mitzuwirken. Aus meiner Erfahrung in verschiedenen Architekturbüros kann ich bestätigen, dass die Mittelwerte in beiden Verfahrensstufen in etwa das beschreiben, was Planungsbüros, in der Größe von bis zu fünf Arbeitskräften auf Werkvertragsbasis, für ein Generalplanerverfahren ausgeben. Ein erfahrenes Wettbewerbsteam löst solch eine Aufgabenstellung mit drei bis maximal vier Personen, wobei der federführende Architekt für Entwurf- und Koordinationsaufgaben „abgestellt“ ist und zwei bis drei Mitarbeiter für die Erstellung der einzureichenden Unterlagen zuständig sind. Viel Erfahrung, Routine und ein gut funktionierendes Umfeld sind notwendig, um eine Aufgabenstellung optimal zu lösen.

Leider stellt sich auch in dieser Branche die Frage nach der Ausbeutung. Ein Großteil der Planungsbüros arbeitet mit sogenannten „versteckten Angestelltenverhältnissen“ um einigermaßen wirtschaftlich arbeiten zu können. Der finanzielle Druck wird also ungedämpft nach unten weitergegeben, ohne Rücksicht auf Verluste. An qualifizierten Arbeitskräften besteht kein Mangel, die oftmals einen Stundensatz von € 10,- (netto) nicht überschreiten.

#### **8.2.4 Zusammenfassung der Kostenstellen**

Obwohl einige Kostenstellen, wie erwähnt, nicht ermittelt werden konnten, ist eine klare Tendenz abzulesen. Bei diesem Projekt sind die Kosten des Vergabeverfahrens klar über den angenommenen 5% der Errichtungskosten, wobei die Erstellungskosten der eingereichten Beiträge mit Abstand die größten Aufwendungen darstellen (Abb.25). Im Verhältnis zu den anderen Kostenbereichen, mit Bedacht auf die nicht ermittelbaren Werte, sind die Erstellungskosten der 33 Teilnehmer bei insgesamt € 486.446,52.-. Dies sind bezugnehmend auf die gesammelten Gesamtkosten des Vergabeverfahrens (€ 659.799,52.-) rund 74% der Vergabekosten.

Dem gegenüber stehen Entschädigungszahlungen von Auftraggeberseite mittels Preisgeldern von rund € 71.000.-. Das sind lediglich rund 15% der Teilnehmeraufwendungen in diesem Fall. Natürlich kann nicht verlangt werden, dass der Auftraggeber diese enormen Kosten tragen soll, zumal diese Kosten auf Grund von unterschiedlichen Teilnehmerzahlen stark schwankend sind.

Dennoch muss man erkennen, dass die Teilnehmer das wirtschaftliche Risiko letztendlich zu tragen haben und das bei ausschließlich jedem Verfahren zur Vergabe von Planungsleistungen. Der Auftraggeber trägt mit 26% der Vergabekosten nur einen eher geringen Anteil, wobei mit dem Wettbewerbsmanagement Leistungen optional angekauft werden. Honorare für Preisrichter und die schon erwähnten Preisgelder und Aufwandsentschädigungen sowie die Kosten für das Wettbewerbsmanagement bilden den Kern der Kosten für die Abwicklung des Verfahrens. Catering und Saalmieten fallen hierbei kaum ins Gewicht.

Die Kosten für die Verfahrensvorbereitung sind verhältnismäßig gering, aber dennoch sehr zeitintensiv. Behördliche Abstimmungen und unzählige Gesprächsrunden mit beteiligten Personen und Institution erfordern mitunter viel Geduld.

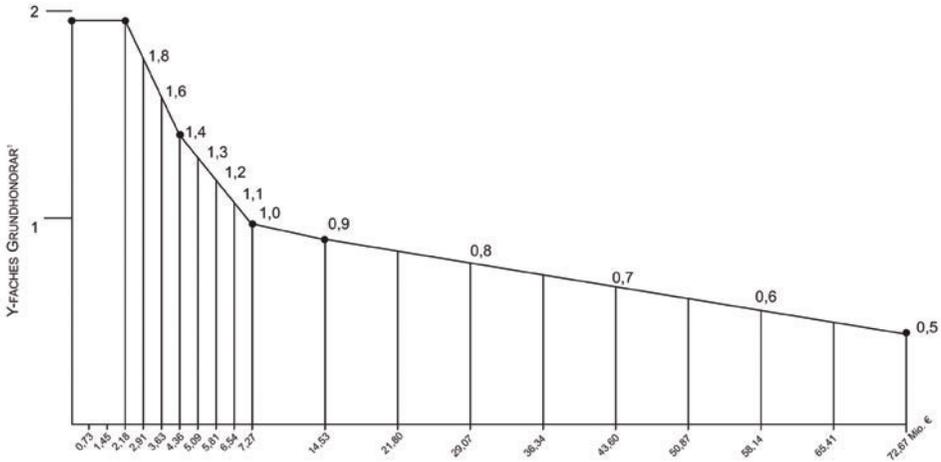
**ERRICHTUNGSKOSTEN € 12 mio.** gemäß ÖNORM B1801-1 Bereich 1-7

| Kosten für die Verfahrensvorbereitung  | Kosten für die Abwicklung des Verfahrens  | Erstellungskosten der Beiträge   |
|--|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- Abstimmungen der Rahmenbedingungen von Bauherren und Verfahrensorganisator mit politischen Entscheidungsträgern;</li> <li>- Klärung von Finanzierungsfragen</li> <li>- diverse Vorgespräche mit Behörden, Anrainern, Projektpartnern, ev. Fachverbänden, ...</li> <li>- interne Gespräche im Unternehmen</li> <li>- Ideenworkshops mit externem Moderator</li> <li>- Infoabende</li> <li>- ...</li> </ul> | Kosten für die Verfahrensorganisation:<br><ul style="list-style-type: none"> <li>- Kosten für die Erstellung der Auslobungs- und Ausschreibungsunterlagen</li> <li>- Betreuung Wettbewerb + Vorprüfung</li> <li>- Betreuung Verhandlungsverfahren + Vorprüfung</li> <li>- Eignungsprüfung</li> <li>- Endverhandlung</li> <li>- Verfahrensabschluss</li> <li>- Erstellung Vertragskonzept Generalplaner</li> <li>- Preisgelder + Aufwandsentschädigungen</li> <li>- Honorare für Preisrichter</li> <li>- interner Aufwand - Wettbewerbsmanagement</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kosten für die Erstellung der Planunterlagen 1. und 2. Stufe</li> <li>- Kostenermittlung in unterschiedl. Genauigkeiten je nach Verf. Stufe</li> <li>- Honorarangebot in unterschiedl. Genauigkeiten je nach Verf. Stufe</li> <li>- ev. Modelle</li> <li>- ...</li> </ul> |
| Kostenstellen nicht erfasst  | Kostenstellen bekannt   | Kostenstellen teilweise erfasst  |
| € 21.520.-<br>ohne Saalmieten, Catering,<br>Öffentlichkeitsarbeit, etc.  | Verfahrensbetreuung ~ € 64.000.-<br>Preisgelder +<br>Aufwandsentschädigungen € 70.833.-<br>Preisgericht ~ € 17.000.-<br>ohne internen Aufwand - Wettbewerbsmanagement   | 1. Verfahrensstufe: 33x € 9.961,38.- =<br>€ 328.725,54.-<br>2. Verfahrensstufe: 6x € 23.286,83.- =<br>€ 139.720,98.-<br><hr/> € 486.446,52.-   |
| ~ € 659.799,52.- von € 12.mio. = ~ 5,5%  |   |  |

**Abb.25:** Kostenaufschlüsselung des Verfahrens

Abschließend kann man festhalten, dass ein Vergabeverfahren mittels Generalplanerverfahren, aber auch anderer Verfahrenstypen, eine große volkswirtschaftliche Belastung darstellt. Der eruierte Wert von **€ 659.799,52.-** kann nur als Richtwert gesehen werden. Die tatsächlichen Kosten für dieses Verfahrensbeispiel sind hierbei noch höher anzusetzen.

### 8.3 DIE PREISSUMMENFAKTORKURVE GEMÄSS WOA - BERECHNUNGSBEISPIEL



**Preissumme = y-faches Grundhonorar<sup>1</sup>**

| Netto Bausumme (x) in Mio. € | Formel              |
|------------------------------|---------------------|
| 0 bis 2,18                   | $y=2,0$             |
| 2,18 bis 4,36                | $y=(-x/3,63)+2,6$   |
| 4,36 bis 7,27                | $y=(-x/7,27)+2,0$   |
| 14,53 bis 72,67              | $y=(-x/145,35)+1,0$ |
| ab 72,67                     | $y=0,5$             |

<sup>1</sup>Grundhonorar = (13% des zu erwartenden Planungshonorars)

**Abb.26:** Preissummenfaktorkurve gemäß WOA

Annahme: Baukosten (netto)  $x = € 11.000.000.-$

Schritt 01: Interpolation der Baukosten

$x_0 = € 7.270.000.-$  (siehe Tabelle)

$x_1 = € 14.530.000.-$  (siehe Tabelle)

$x = € 11.000.000.-$

Schritt 02: Ermittlung des Multiplikationsfaktors der Grundgebühr  $L(x)$

$y_0 = 1,0$  (siehe Tabelle)

$y_1 = 0,9$  (siehe Tabelle)

$h = (x_1 - x_0) = € 7.260.000.-$

**Formel:  $L(x)1 = y_0 + ((y_1 - y_0) / h) * (x - x_0)$**

**$L(x)1 = 0,949$**

Dieser Wert wird nach der Ermittlung des Honorarsatzes mit der Grundgebühr (13% bezugnehmend auf den Vorentwurfsatz HOA-A multipliziert)

### **Aufschlüsselung des Honorarsatzes**

Schritt 03: Festlegung der Berechnungsparameter für die Ermittlung des Honorarsatzes

Baukosten des Objektes = € 11.000.000.-

Schwierigkeitsgrad lt. HOA (siehe Tabelle §7 HOA-A) in diesem Fall: Schwierigkeitsgrad 5

Schritt 04: Interpolation bezugnehmend auf den §22 HOA-A (Tabelle 1)

$x_0 = € 10.000.000.-$  (siehe Tabelle)

$x_1 = € 20.000.000.-$  (siehe Tabelle)

$x = € 11.000.000.-$

Schritt 05: Ermittlung des Multiplikationsfaktors für den Honorarsatz  $L(x)$

$y_0 = 5,71$  (siehe Tabelle)

$y_1 = 5,47$  (siehe Tabelle)

$h = (x_1 - x_0) = € 10.000.000.-$

**Formel:  $L(x)2 = y_0 + ((y_1 - y_0) / h) * (x - x_0)$**

**$L(x)2 = 5,69$**

Der Honorarsatz berechnet sich aus den Herstellkosten und  $L(x)2$  in Prozent

Schritt 06: Ermittlung des Honorarsatzes

5,69% von € 11.000.000.- = **€ 625.900.-**

Schritt 07: Ermittlung der Grundgebühr (13% des Honorarsatzes bezugnehmend auf den Vorentwurf HOA-A)

13% von € 625.900.- = **€ 81.367.-**

Schritt 08: Ermittlung der Preissumme

Grundgebühr \*  $L(x)1 = € 81.367.- * 0,949 = € 77.217.-$

Gemäß Preissummenfaktorkurve (WOA) sind **€ 77.217.-** (netto) an Preisgeldern auszuschütten. Nachdem die WOA aber nicht verpflichtend anzuwenden ist, auch nicht für Auftraggeber, die dem Vergaberecht unterliegen, ist die Summe der Preisgelder und Aufwandsentschädigungen grundsätzlich frei wählbar. Die Höhe dieser sollte aber vom Auslober so gewählt sein, dass ein gewisser Anreiz für die Teilnehmer geschaffen wird, um auch folglich gut ausgearbeitete Beiträge zu erhalten.

### 8.3.1 Alternative Berechnungsgrundlage der Preisgelder bei Generalplanerverfahren

Wie man im Kapitel „Verfahrenskosten für den Teilnehmer im Generalplanerverfahren“ ablesen kann, stehen die finanziellen Aufwendungen der Teilnehmer zu in keinerlei Relation den ausgegebenen Preisgeldern und Aufwandsentschädigungen. Dies ist an den Zahlen ganz klar ablesbar.

Der vom Auslober angegebene Wert an Preisgeldern und Aufwandsentschädigungen für beide Verfahrensstufen beläuft sich auf € 85.000.- (brutto) = **€ 70.833.-** (netto) und nimmt Bezug auf die Preissummenfaktorkurve gemäß WOA.

Die finanziellen Aufwendungen, die allein von den sechs Teilnehmern in der 2. Verfahrensstufe getätigt wurden, belaufen sich durchschnittlich auf **€ 139.720,98.-** (netto), unter Berücksichtigung der angeführten Arbeitsweisen. Würde man eine adäquate Honorierung der Unternehmer selbst in diese Summe einberechnen, wäre sie bedeutend höher.

Mit den durchschnittlichen Kosten der Teilnehmer aus der 1. Verfahrensstufe (33x € 9.961,38.- = **€ 328.725,54.-**) ergeben sich Gesamtkosten der Aufwendungen zur Erstellung der Beiträge von **€ 468.446,52.-** (netto). So gesehen decken die vom Auslober ausgeschütteten Gelder von € 70.833.- lediglich rund 15% der tatsächlichen Aufwendungen ab. Dass dies, abgesehen vom volkswirtschaftlichen Schaden, großen Unmut bei den Planern auslöst, ist nachvollziehbar. Hierbei geht es nicht mehr um gewinnorientiertes Arbeiten der Planer bei der Erstellung ihrer Wettbewerbsbeiträge, sondern vielmehr um die Existenz jener. Um die Dezimierung von vor allem kleinen und jungen Büros nicht weiter fortzusetzen, müssen unbedingt neue Lösungsansätze, vor allem bei Verfahrenstypen wie dem Generalplanerverfahren, gefunden werden. In diesem Zusammenhang steht mit Sicherheit eine Anpassung der WOA an diese Gegebenheiten.

Nach einigen Gesprächen mit einem renommierten Wettbewerbsmanager sind folgende Punkte, bezugnehmend auf die Vergütung der Teilnehmer, erörtert worden:

Die eingesetzten Werte nehmen Bezug auf das Verfahren der empirischen Studie.

#### **Vergütungsmöglichkeit 1 (netto):**

1. Verfahrensstufe (Wettbewerb) gemäß WOA = € 70.833.-

2. Verfahrensstufe (Verhandlungsverfahren) sinnvolle und adäquate Aufwandsentschädigung, die für alle Teilnehmer gleich ist. z.B. 6 Teilnehmer a' € 25.000.- = € 150.000.-

Die Kosten für den Auslober belaufen sich auf **€ 220.833.-**  
(2% der Baukosten gemäß Önorm B 1801-1)

#### **Vergütungsmöglichkeit 2 (netto):**

1. Verfahrensstufe (Wettbewerb) gemäß WOA = € 70.833.- (netto)

2. Verfahrensstufe (Verhandlungsverfahren) den Ansatz über 13% anteiliges Vorentwurfshonorar; der Baukosten jedoch über das gesamte GP-Honorar (z.B. für den klassischen Hochbau ohne ÖBA >10%) gerechnet. z.B. € 11,0 Mio. davon >10% davon ca. 13% = € 143.000.- durch 6 Teilnehmer = € 23.833.-

Die Kosten für den Auslober belaufen sich auf **€ 213.833.-**  
(~ 2% der Baukosten gemäß Önorm B 1801-1)

**Vergütungsmöglichkeit 3 (netto):**

Für beide Stufen (Wettbewerb und Verhandlungsverfahren) den Ansatz über 13% anteiliges Vorentwurfshonorar; der Baukosten jedoch über das gesamte GP-Honorar (z.B. für den klassischen Hochbau ohne ÖBA >10%) gerechnet. Danach die Vergütung auf die beiden Stufen aufteilen.

z.B. € 11,0 Mio. davon >10% davon ca. 13% = € 143.000.-

Die Kosten für den Auslober belaufen sich auf **€ 143.000.-**

(1,3% der Baukosten gemäß Önorm B 1801-1)

Vom Wettbewerbsmanagement werden diese Zahlen als durchaus sinnvoll erachtet. Die Schwierigkeit der Umsetzung liegt verständlicherweise beim Bauherren selbst. Warum sollte er für dieselbe Leistung das Doppelte bis Dreifache an Vergütungen bereitstellen?

Es besteht ein Praxisbezug in der Tatsache, dass manche Auslober nur etwa 80% des in der Preissummenfaktorkurve zu errechnenden Wertes ausschütten. Gemäß dieser Auslober wird lediglich das „Vorentwurfskonzept“ zur Berechnung des Preisgeldes herangezogen.

Zur Vergütung von Angeboten, das betrifft die Erstellung der Beiträge im Verhandlungsverfahren, sieht das BVergG 2006 keinerlei Regelung vor. Das bedeutet, dass die Angebotslegung unvergütet erfolgen kann.

*§111. (1) Angebote sind grundsätzlich ohne gesonderte Vergütung zu erstellen. Die Kalkulation und alle hierzu erforderlichen Vorarbeiten, das Ausfüllen des Leistungsverzeichnisses und die Erstellung von Alternativ- oder Abänderungsangeboten sind nicht als besondere Ausarbeitungen im Sinne des Abs. 3 anzusehen.*

*(3) Werden für die Ausarbeitung des Angebotes besondere Ausarbeitungen verlangt, so ist hierfür eine angemessene Vergütung vorzusehen. Diese Vergütung wird jedoch nur dann fällig, wenn das Angebot der Ausschreibung entspricht.*

Zu Abs.3 ist anzumerken, dass entgegen den Regelungen aus dem BVergG 2002 eine Vergütungspflicht für die Erstellung von Angeboten bei funktionaler Leistungsbeschreibung (§109 BVergG 2006) nicht mehr ausgeschlossen werden kann. Eine funktionale Leistungsbeschreibung verlangt von den Bietern eine Übernahme von aufwändigen Vorarbeiten, um ein Angebot erstellen zu können. Im Vergleich dazu steht die konstruktive Leistungsbeschreibung, der Aufwand liegt beim Auftraggeber.

*§109. (1) Bei einer funktionalen Leistungsbeschreibung sind die Angebote so zu erstellen, dass Art und Umfang der Leistung eindeutig bestimmt, die Erfüllung der Anforderungen der Aufgabenstellung nachgewiesen, die Angemessenheit der geforderten Preise beurteilt und nach Abschluss der Leistung die vertragsgemäße Erfüllung zweifelsfrei geprüft werden kann.*

Der §109 BVergG 2006 gilt nicht für Angebote in jenen Phasen eines Verhandlungsverfahrens, für die der Auftraggeber noch kein vollständig ausgearbeitetes Angebot verlangt. Als Beispiel sind hier Zwischenstufen (Verhandlungsstufen) bei der Vergabe von Generalplanerverfahren mittels Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung anzuführen.

# 9 Investitionskosten und Folgekosten im Hochbau

Wie wichtig eine gute Projektvorbereitung mit der Vergabe von Planungsleistungen an qualifizierte Planer ist, zeigt der Sachverhalt der Betriebs- und Bauunterhaltungskosten (Folgekosten) auf. Diese können bereits nach wenigen Jahren die ursprünglichen Investitionskosten übersteigen (Abb. 27). Vor allem bei öffentlichen Einrichtungen und Produktionsstätten stellen Reinigungs-, Wartungs-, und Reparaturkosten genauso wie beispielsweise der laufende Zinsendienst einen überaus hohen Aufwand dar, der bei einer Wirtschaftlichkeitsrechnung nach wie vor kaum Beachtung findet.<sup>162)</sup>

Wenn man bedenkt, dass z.B. Universitätsgebäude in der Regel zwischen 18% und 23% der Investitionskosten pro Jahr verschlingen, d.h. innerhalb von rund 5 Jahren werden die Investitionskosten ausgegeben, so ist die Frage zu stellen, ob es sinnvoll ist, die Kosten schon in der PPH 1 gemäß HO-PS<sup>163)</sup> so niedrig als möglich zu halten. Einerseits ist eine Kostenoptimierung am Projektbeginn in diesem Bereich wesentlich effizienter als spätere Ausschreibungs- und Vergabemethoden, andererseits sind die Kosten für die Entwicklung eines Bauwerkes verhältnismäßig gering.

## 9.1 ANALYSE - VERHÄLTNISS DER GESAMTKOSTEN GEMÄSS ÖNORM B1801-1 ZUR PROJEKTVORBEREITUNG (PPH 1/LPH 0 – HO-PS/HOAI)

Die Projektvorbereitung ist der wichtigste Teilbereich der Projektphasen zur Kostenbeeinflussung bzw. zur Kostenoptimierung. In dieser Phase wird der Grundstein für den Erfolg eines Projektes gelegt. Durch eine gute Projektvorbereitung kann man im Vorfeld großen Einfluss auf die Kostenentwicklung nehmen. Dies betrifft nicht nur den Bereich der Folgekosten, sondern vor allem auch den Bereich der Investitionskosten. Abbildung 29 erläutert diese Möglichkeit der Kostenbeeinflussungsmöglichkeit (roter Graph).

Im Gegensatz dazu steht der Verlauf der Investitionskosten (schwarzer Graph). Er zeigt die Kostenentwicklung in den verschiedenen Projektphasen. Beginnend mit der Projektentwicklung über die Planung und Ausführung bis hin zur Fertigstellung und der Objektbetreuung. Klar zu erkennen ist, dass erst mit Baubeginn (LPH 7) die Kostenentwicklung sprunghaft ansteigt und bis dorthin nur ein Bruchteil der Investitionskosten aufgebraucht ist.<sup>164)</sup>

162) Volkmann, W.: *Projektentwicklung für Architekten und Ingenieure*. S. 122 f.

163) §4 (2) HO-PS (Honorarordnung für Projektsteuerung):

Die Leistungen der Projektsteuerung werden in 5 Projektphasen erbracht, die wie folgt definiert werden:

PPH 1 – Projektvorbereitung (Projektetablierung, strategische Planung, Grundlagenermittlung, Vertragsgestattung);

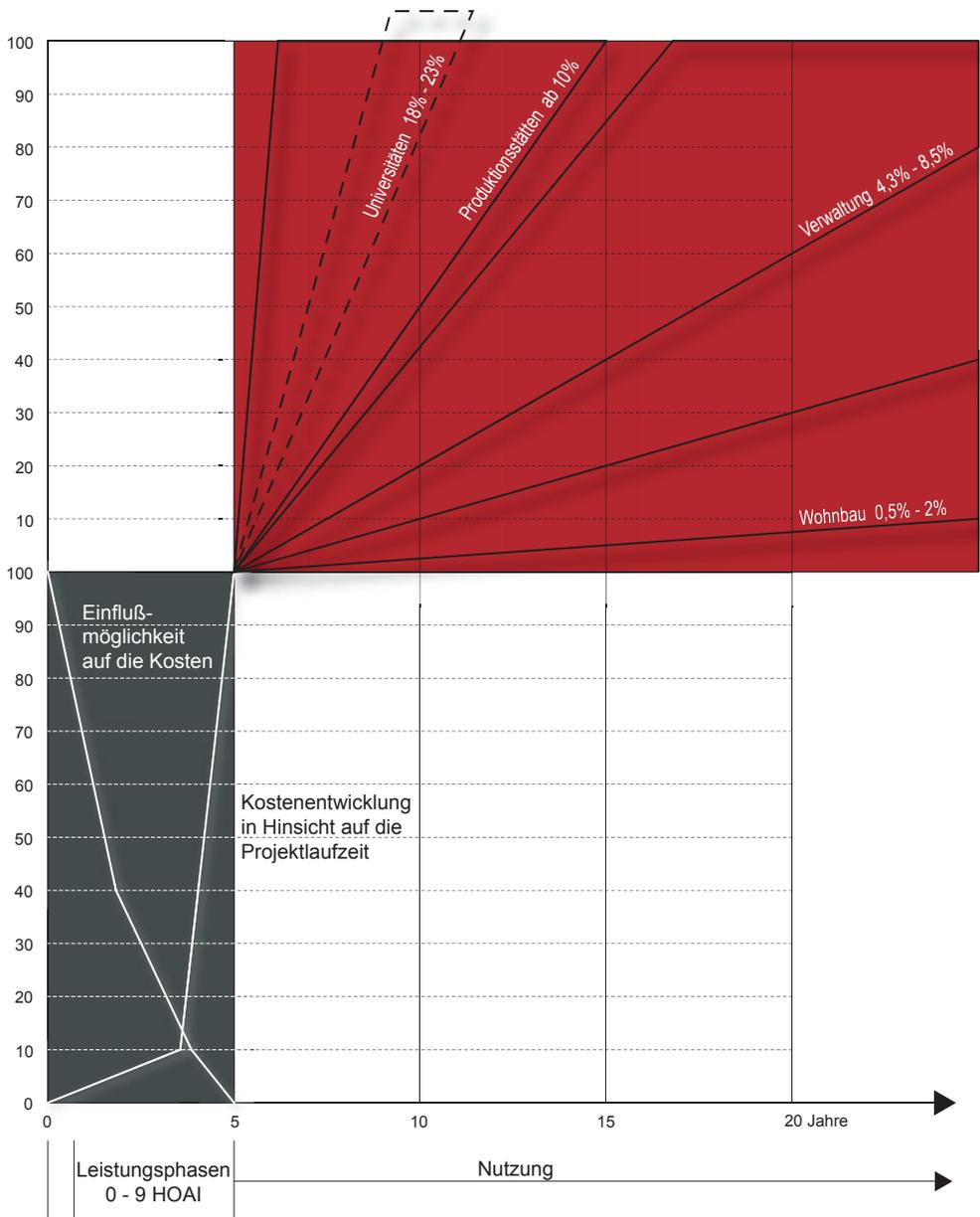
PPH 2 – Planung (Vorentwurfs-, Entwurfs- und Einreichplanung);

PPH 3 – Ausführungsvorbereitung Ausführungsplanung, Vorbereiten der Vergabe und Mitwirken bei der Vergabe;

PPH 4 – Ausführung (Projektüberwachung);

PPH 5 – Projektabschluss (Projektbetreuung, Dokumentation)

164) Volkmann, W.: *Projektentwicklung für Architekten und Ingenieure*. S. 113 f.



**Abb.27:** Verhältnis Investitionskosten zu Folgekosten (Quelle: Projektentwicklung für Architekten und Ingenieure, Walter Volkmann, Verlag für Wirtschaft und Verwaltung Hubert Wingen, Essen, 2003, S.123)

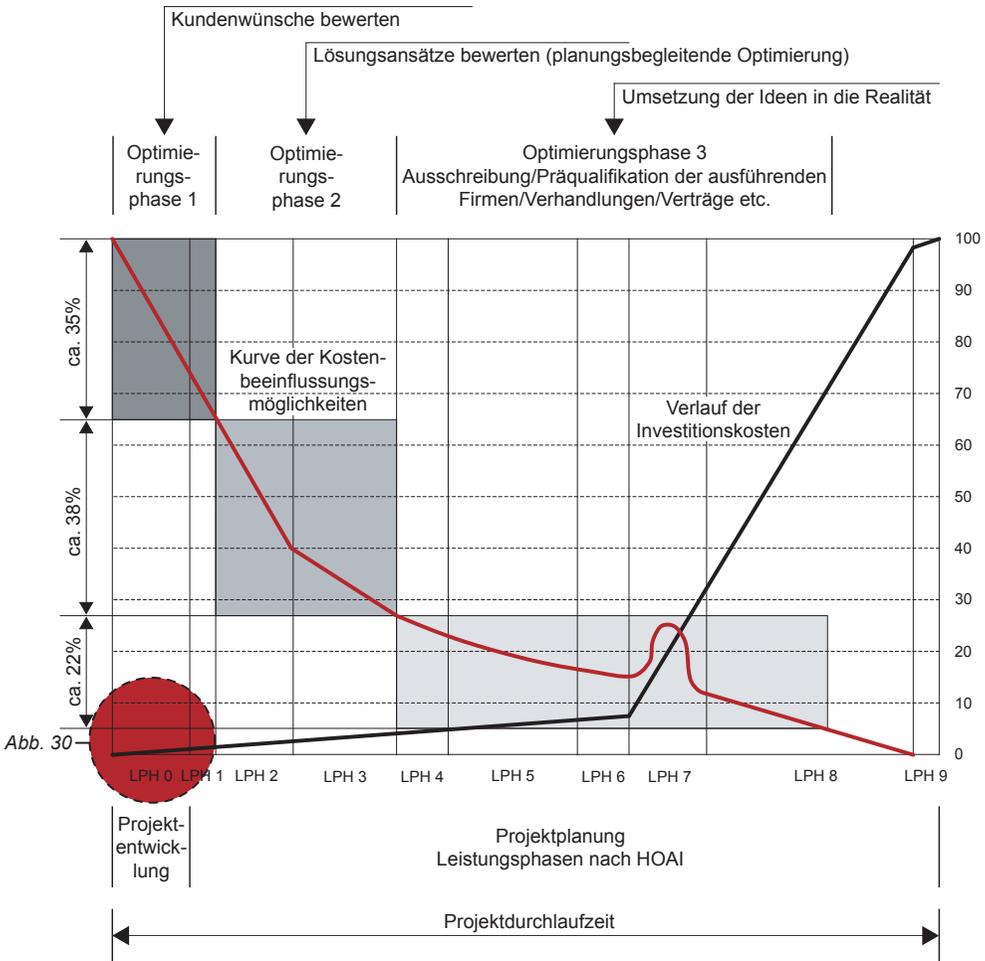


Abb. 30

**Abb.28:** Grad der Beeinflussbarkeit der Kosten in verschiedenen Leistungsphasen (Quelle: Projektabwicklung für Architekten und Ingenieure, Walter Volkmann, Verlag für Wirtschaft und Verwaltung Hubert Wingen, Essen, 2003, S.115)

In diesem Kapitel wird der Kostenbereich der während der Projektinitiierung auftritt näher beleuchtet. In der Abbildung 29 wird dieser Bereich als Leistungsphase 0 (LPH 0) gemäß der in Deutschland gültigen Verordnung über die Honorare für Leistungen der Architekten und Ingenieure (HOAI) bezeichnet. Nach der österreichischen Diktion treten diese Kosten in der Projektphase 1 (PPH 1) gemäß HO-PS auf.

Kostenstellen, die während der Projektinitiierung auftreten, sind:

- Kosten für Projektentwickler;
- Kosten für die Grundstücksbeschaffung;
- Kosten für Notare und Rechtsanwälte;

- Kosten für Feasibility – Studien (Machbarkeitsstudien);
- Kosten für die Vergabe von Planungsleistungen und den damit verbundenen Kosten für Konsulentenleistungen; etc.

In der Abbildung 30 sind diese Kostenstellen, die in der PPH 1 auftreten, der ÖNORM B 1801-1 gegenübergestellt. Ausgehend vom Projektimpuls entwickeln sich die anfallenden Kosten kontinuierlich und erfahren mit dem Grundstückserwerb einen Kostensprung, der ja nach Grundstückseigenschaften (Größe, Lage, Bebaubarkeit, etc.) variabel zu sehen ist. Die Initiierung des Planerwettbewerbs stellt ebenfalls eine lineare Kostenentwicklung dar. Je nach Verfahrensablauf variieren Dauer und Kosten. In diesem Fall nimmt dieser Bereich der PPH 1 Bezug auf das Generalplanerverfahren. Mit der Vergabe der Planungsleistung beginnt die PPH 2.

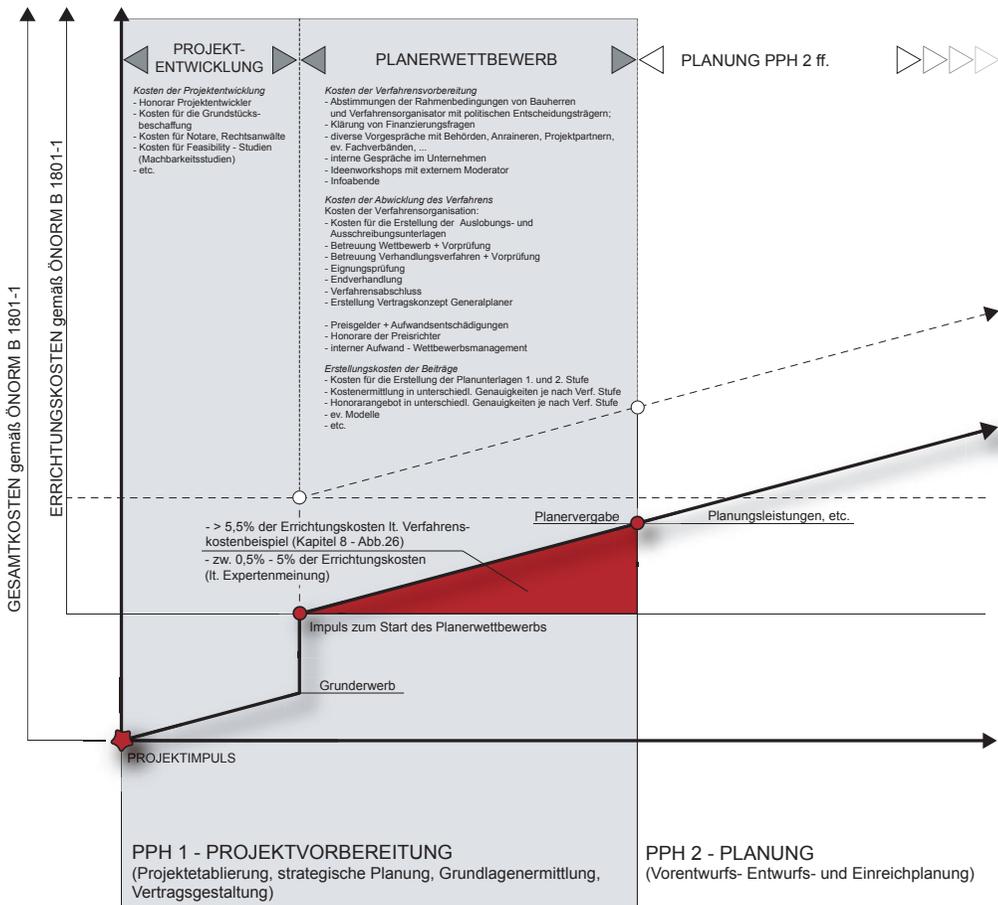


Abb.29: Die Kostenentwicklung in der PPH 1 in Bezug auf die ÖNORM B 1801-1

# 10 Schlussbemerkung

Das Generalplanerverfahren stellt ein überaus effektives Instrumentarium zur Vergabe von Planungsleistungen dar, das einerseits den Bedürfnissen des Bauherren entsprechen, andererseits dem Planer bzw. dem Architekten die Möglichkeit gibt, prestigeträchtige Bauvorhaben zu verwirklichen. Verschiedene Strategien und Verfahrensabläufe ermöglichen eine effektive Vergabe von Planungsleistungen für Bauvorhaben mit unterschiedlichsten Bedürfnissen.

Vor allem der Zielkostenplanung wird hierbei erhöhtes Augenmerk geschenkt. Der Bauherr, insb. der öffentliche, ist zu einer nachhaltigen und sinnvollen Mittelverwendung verpflichtet. Dies verlangt ein Vergabesystem, welches schon im Planungsvorfeld Kostensteuerungselemente in sich trägt. In diesem Zusammenhang fallen branchenübliche Schlagworte wie die sogenannte Nachhaltigkeit<sup>165)</sup> des Bauens.

Es kommt diesbezüglich immer wieder zu Konflikten zwischen Bauherren und Planern. Der Bauherr unterstellt dem Planer, sich lediglich um die architektonische Qualität zu bemühen und der Planer wirft dem Bauherren rein wirtschaftliches Denken vor. Die Lösung kann nur in einem System erfolgen, welches beide Gruppen zufrieden stellt und außerdem den vorherrschenden engen Markt- und Rechtsverhältnissen entspricht.

Dieses System ist ein gut organisiertes Vergabeverfahren, wo der Planer ausreichend Möglichkeit vorfindet, nachhaltig zu konzipieren. Wie man anhand der Kostenentwicklung eines Objektes ablesen kann, sind die Kosten dieser Phase verhältnismäßig gering. Sie ist nicht nur für die gesamten Baukosten, sondern vor allem für die auftretenden Folgekosten richtungsweisend.

**Die Schlussfolgerung ist eine „Aufwertung“ der Planungsleistung bereits in der Wettbewerbsphase bzw. in der Phase der Erstellung von Planungsbeiträgen. Die Preisgelder bzw. Entschädigungszahlungen müssten angehoben und besser verteilt werden, um den gewünschten Input zu erhalten.**

**Die zusätzlich entstehenden Aufwendungen stehen in keinem Verhältnis zum möglichen Einsparungspotential.**

In diesem Zusammenhang steht auch die Trennung von Planung und Ausführung. Um nachhaltig agieren zu können, ist es notwendig, diese Bereiche strikt zu trennen. Wenn die Planung eines Bauwerkes zusammen mit der Bauausführung vergeben wird, bestimmen die Interessen des ausführenden Unternehmens; die Interessen des Bauherren kommen hierbei zu kurz. Die Möglichkeit der Qualitätssicherung mittels „4-Augen-Prinzip“ ist nicht mehr gegeben, eine unabhängige, umfassende und kompetente Beratung des Planers bzw. Architekten entfällt.

165) „Nachhaltigkeit steht für eine Entwicklung, die den Bedürfnissen der heutigen Generationen entspricht, ohne die Möglichkeit zukünftiger Generationen zu gefährden, ihre eigenen Bedürfnisse zu befriedigen. Nachhaltige Politik soll jene Rahmenbedingungen schaffen, die gleichzeitig die natürlichen Lebensgrundlagen erhalten, wirtschaftlichen Wohlstand ermöglichen und für sozialen Ausgleich sorgen. Nachhaltigkeit bedeutet wesentlich das Miteinander von Mensch, Natur und Wirtschaft zum Nutzen aller Beteiligten. Nachhaltigkeit wird daher auch als „Zukunftsbeständigkeit“ bezeichnet. Eine nachhaltige Entwicklung ist auf 3 Säulen aufgebaut: Ökologie, Wirtschaft und Soziales. Es reicht also nicht, etwa im Bereich Umwelt besonders ehrgeizige Nachhaltigkeitsziele zu definieren, während andere Bereiche vernachlässigt werden.“

Quelle: ([http://www.linz.at/Umwelt/umwelt\\_10865.asp](http://www.linz.at/Umwelt/umwelt_10865.asp))



# Verzeichnis der wichtigsten Abkürzungen

|          |        |  |
|----------|--------|--|
| <i>A</i> | Abs.   | Absatz   |
|          | AG     | Auftraggeber   |
| <i>B</i> | BauKG  | Baukoordination, Baukoordinationsgesetz  |
|          | BGF    | Bruttogeschossfläche   |
|          | BRI    | Bruttorauminhalt   |
|          | BVergG | Bundesvergabegesetz  |
| <i>C</i> | CPV    | Common Procurement Vocabulary  |
| <i>D</i> | DIN    | Deutsche Industrie-Norm(en), Verbandszeichen des Deutschen Instituts für Normung   |
| <i>E</i> | EWG    | Europäische Wirtschaftsgemeinschaft  |
|          | EWK    | Europäischer Wirtschaftsraum   |
| <i>G</i> | GATS   | General Agreement on Trade in Services   |
|          | GO     | Geschäftliche Oberleitung  |
|          | GP     | Generalplaner  |
|          | GPA    | Agreement on Government Procurement  |
|          | GU     | Generalunternehmer   |
|          | GÜ     | Generalübernehmer  |
| <i>H</i> | HOA-A  | Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (Österreich)   |
|          | HOAI   | Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (Deutschland)  |
|          | HO-GP  | Honorarordnung für Generalplanerleistungen   |
|          | HO-PS  | Honorarordnung für Projektsteuerung  |
|          | HO-VV  | Honorarordnung zur Verfahrensbetreuung bei der Vergabe von geistigen Dienstleistungen im Zuge von Wettbewerben und Verhandlungsverfahren |
| <i>I</i> | i.d.R. | in der Regel   |
| <i>O</i> | OSB    | Oberschwellenbereich   |
|          | ÖBA    | Örtliche Bauaufsicht   |
| <i>T</i> | TGA    | Technische Gebäudeausstattung  |
|          | TO     | Technische Oberleitung   |
|          | TU     | Totalunternehmer   |
| <i>U</i> | USB    | Unterschwellenbereich  |

# Verzeichnis der wichtigsten Begriffe

## **Angebot (Wörterbuch - HLZT GmbH)**

Erklärung eines Bieters, eine bestimmte Leistung gegen Entgelt unter Einhaltung festgelegter Bedingungen erbringen zu wollen. ÖNORM A 2050 Pkt. 3.2

## **Auftraggeber (AG) (aus dem Wörterbuch - HLZT GmbH)**

Gemäß ÖNORM A 2050 Pkt. 3.4 ist Auftraggeber eine natürliche oder juristische Person, die vertraglich an einen Auftragnehmer einen Auftrag zur Erbringung von Leistungen gegen Entgelt erteilt oder zu erteilen beabsichtigt.

## **Auftragnehmer (AN) (Wörterbuch - HLZT GmbH)**

Gemäß ÖNORM A 2050 Pkt. 3.5 ist Auftragnehmer jeder Unternehmer, mit dem vertraglich vereinbart wird, dem Auftraggeber eine Leistung gegen Entgelt zu erbringen.

## **Auslober**

Der Auslober ist die Person, die den Wettbewerb initiiert. Der Auslober ist allein zuständig für die Wettbewerbsbeteiligten. Er geht mit dem Wettbewerbsteilnehmer eine Vereinbarung ein. Die übrigen Beteiligten wirken beratend und treuhänderisch. Der Auslober kann eine natürliche oder juristische Person sein. In den meisten Fällen handelt es sich um Personen des öffentlichen Rechts, also öffentliche Auslober. Private Personen sollen aber durch die Aktivitäten der Kammern zunehmend für Wettbewerbe gewonnen werden. Wollen mehrere Personen eine Konkurrenz gemeinsam ausloben, müssen sie eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts bilden, und eine Person stellvertretend zum Auslober ernennen.

## **Ausschreibung (Wörterbuch - HLZT GmbH)**

Eine Ausschreibung ist gemäß ÖNORM A 2050 Pkt. 3.7 die an eine bestimmte oder unbestimmte Zahl von Unternehmern gerichtete Erklärung des AG, in der er festlegt, welche Leistung er zu welchen Bestimmungen erhalten möchte. Die öffentliche Erkundung des Bewerberkreises ist keine Ausschreibung, sondern die 1.Stufe in einem 2-stufigen Vergabeverfahren. BVergG § 35, ÖNORM A 2050 Pkt. 5 ff.

## **Ausschreibungsunterlagen (Wörterbuch - HLZT GmbH)**

Sie bestehen in der Regel aus: dem Anschreiben, den Ausschreibungsunterlagen mit Angebotsbestimmungen, Allgemeinen Vertragsbedingungen (AVB), Zusätzlichen Vertragsbedingungen (ZVB), Besonderen Vertragsbedingungen (BVB), Allgemeinen Technischen Vertragsbedingungen (ATV), ggf. Zusätzlichen Technischen Vertragsbedingungen (ZTV), Leistungsbeschreibung durch Baubeschreibung mit Leistungsverzeichnis oder mit Leistungsprogramm, Ausschreibungsplänen, ggf. Mustern und Probestücken.

### **Baukosten (Wörterbuch - HLZT GmbH)**

Als Baukosten werden in der ÖNORM B 1801-1 Pkt. 2.8.7 jene Kosten bezeichnet, die sich als Summe der Kostenbereiche 1 - 6 ergeben (Bauwerkskosten zzgl. Aufschließung, Außen an lagen und Einrichtung, jedoch ohne Honorare, Neben kosten und Reserven).

### **Bestbieterprinzip**

Dieses ist so definiert, dass der Zuschlag dem technisch und wirtschaftlich günstigsten Angebot gemäß den festgelegten Zuschlagskriterien zu erteilen ist. Die Zuschlagskriterien sind jene Kriterien, welche zuschlagsentscheidend sind. Sie sind bereits in der Ausschreibung in der Reihenfolge ihrer Bedeutung anzugeben (das heißt, entsprechend zu reihen). Damit soll sich der Bieter darauf einstellen können, welche Besonderheiten seiner Leistung wie gewertet werden. Sie können sowohl die angebotene Leistung als auch den Bieter selbst betreffen. Mögliche Zuschlagskriterien sind: Lieferfristen, Ausführungsdauer, Betriebskosten, Qualität, Versorgungssicherheit, Preis etc. Kein Zuschlagskriterium ist aber beispielsweise die Ortsansässigkeit eines Bieters. Nur in jenen Fällen, wo die Leistung eindeutig so beschreibbar ist, dass sich neben dem Preis keine weiteren Kriterien finden lassen (z.B. gleiche Qualität, gleiche Lebensdauer, aber auch gleiche Erhaltungs- und Betriebskosten), kann der Preis als einziges Zuschlagskriterium angegeben werden.

### **Bewerber (Wörterbuch - HLZT GmbH)**

Unternehmer oder Gemeinschaften von Unternehmen, der/die sich an einem Vergabeverfahren beteiligen will. ÖNORM B 2050 Pkt. 3.9.

### **Bieter (Wörterbuch - HLZT GmbH)**

Unternehmer oder Gemeinschaft von Unternehmern, der/die ein Angebot eingereicht hat. ÖNORM B 2050 Pkt. 3.10.

### **Einzelunternehmer**

Einzelunternehmer für einzelne Gewerke (Zimmermanns-, Bautischlerarbeiten, ..) übernehmen und errichten die beauftragten Leistungen nach den vom Architekten und den Fachplanern bereitgestellten Plänen und Leistungsbeschreibungen (LBH, LB-HT, Bürostandard, neutrale Firmentexte) und den technischen Spezifikationen. Die Positionen können als „konstruktive“ oder als „funktionale“ Leistungsbeschreibung verfasst werden. Die Verrechnung erfolgt nach Einzelpositionen und Ausmaßen zu fixen oder veränderlichen Preisen (mit Preisgleitungsklauseln). Die Einzelunternehmer erstellen auf Basis der Pläne, Beschreibungen und Naturmaßen die Werk- und Montagepläne, die vor der Ausführung dem Architekten und den Fachplanern zur Prüfung und Freigabe vor Ausführung vorzulegen sind.

### **Errichtungskosten (Wörterbuch - HLZT GmbH)**

Als Errichtungskosten werden in der ÖNORM B 1801-1 Pkt. 2.8.6 jene Kosten bezeichnet, die sich als Summe der Kostenbereiche 1 - 9 ergeben (Baukosten zzgl. Honorare, Nebenkosten und Reserven, jedoch ohne Grundstückskosten).

### **Fachplaner (Sonderfachleute, Konsulenten) (Wörterbuch - HLZT GmbH)**

Als Fachplaner / Sonderfachleute / Konsulenten sind jene neben dem Architekten an der Planung und Bauvorbereitung Beteiligten zu verstehen, die für ihren Fachbereich definierte Leistungen erbringen wie z.B. statische Berechnungen, Haustechnikplanung, Bodengutachten etc. Verantwortung, Haftung und Gewährleistung der Fachplaner erstrecken sich i. d. R. auf ihren (begrenzten) Aufgabenbereich.

### **Finanzierungskosten (Wörterbuch - HLZT GmbH)**

Kosten der Finanzierung der Gesamtkosten. ÖNORMB 1801-1 Pkt. 2.8.3.

### **Generalplaner (Wörterbuch - HLZT GmbH)**

Unter Generalplaner versteht man jene übergeordnete Planungsstelle, die dem Bauherrn für die gesamte Planung bzw. die Überwachung der Bauausführung, verantwortlich ist. Er ist der alleinige Ansprechpartner des Bauherrn und trägt Haftung und Gewährleistung. Dem Generalplaner obliegt die Auswahl, Beauftragung und Koordination aller erforderlichen Fachplaner, sofern er die Leistungen nicht im eigenen Büro erbringt.

### **Generalunternehmer (GU) (Wörterbuch - HLZT GmbH)**

Ein Generalunternehmer (Gesamtunternehmer) ist ein Unternehmer, der sich in der Regel zu einer komplexen Bauleistung (z. B. schlüsselfertige Herstellung eines Hauses, benutzungsfähige Schule, betriebsbereites Industrieobjekt) auf Basis einer vorliegenden Planung verpflichtet. Die Leistungspflicht des Generalunternehmers gegenüber dem Bauherrn besteht in der Erstellung und Übergabe des Gesamtwerks; daran ändert auch nichts, dass sich der Generalunternehmer zur Erfüllung seiner Leistungspflicht nicht nur eigener Ressourcen, sondern auch einer Reihe weiterer selbstständiger Unternehmer als Subunternehmer bedient.

### **Teil-Generalunternehmer**

Teil-Generalunternehmer (Teil-GU) übernehmen mehrere zusammenhängende Gewerke - z. B. Haustechnikgewerke (HKLS- und E-Installationen, Gebäudeleittechnik, Fassadenbau inkl. Verglasung und Sonnenschutz, Innenausbau: TB-Wände, Zargen, Türblätter, Beschläge, ...).

### **Generalübernehmer (GÜ)**

Ein Generalübernehmer übernimmt sämtliche Bauleistungen und die gesamte gewährleistungsmäßige Verantwortung. Er erbringt jedoch selbst weder Bauleistung noch Bauplanung.

### **Honorarordnung (Wörterbuch - HLZT GmbH)**

Die Honorarordnungen (Allgemeiner Teil sowie Besondere Teile für verschiedene Fachgebiete) werden von der Bundeskammer der Architekten und Ingenieurkonsulenten erlassen und dienen als Grundlage zur Ermittlung der Ziviltechnikerhonorare. Die Honorare werden nach den zum Zeitpunkt des Abschlusses des Werkvertrages gültigen Fassungen nach mengenabhängigen Sätzen (seltener nach Zeitgebühren) berechnet. Die in der Bauwirtschaft wichtigsten Honorarordnungen sind: GOA(c) Honorarordnung für Architekten HOB-I Honorarordnung für Bauwesen (Ingenieurbauwerke, Planung und örtliche Bauaufsicht)

HOB-S Honorarordnung für Bauwesen (statische und konstruktive Bearbeitung von HOI-T  
Gebührenordnung für Industrielle Technik (Techn. Gebäudeausrüstung) HO-PM (HO-PS ab  
2001)

### **Kostenermittlung (Wörterbuch - HLZT GmbH)**

Unter Kostenermittlung ist eine Vorausberechnung der entstehenden Kosten sowie auch die Feststellung der tatsächlich entstandenen Kosten zu verstehen ÖNORM B 1801-1 Pkt. 2.3 Grundsätzlich sind bei der Kostenermittlung die für die Lebensdauer eines Objektes wichtigsten Phasen aus ganzheitlicher Betrachtungsweise mit einzubeziehen: Objektentwicklung Objekterrichtung Objektnutzung Objektbeseitigung Die Objekterrichtung, auf die sich ÖNORM B 1801-1 bezieht, unterteilt sich in folgende Phasen: Grundlagenermittlung (Kostenrahmen) Vorentwurfsphase (Kostenschätzung) Entwurfsphase (Kostenberechnung) Ausführungsphase (Kostenanschlag) Inbetriebnahmephase (Kostenfeststellung).

### **Kostenschätzung (aus dem Wörterbuch - HLZT GmbH)**

Unter Kostenschätzung versteht man lt. ÖNORM B 1801-1 Pkt. 2.3.2 die Kostenermittlung in der Vorentwurfsphase eines Projektes. Die Kostenschätzung wird auf Basis der Vorentwurfsplanung, der Anlagebeschreibung und des Grobtermin planes erstellt. Die Kostenschätzung ist (planungsorientiert) auf Gliederungstiefe Kosten-Grobelement bzw. (ausführungsorientiert) auf Gliederungstiefe Kostenbereich durchzuführen und dient als Kostenvorgabe für die Kostenberechnung und als Kostenkontrolle (Soll-/Ist-Vergleich) mit dem Kostenrahmen. Die aus der Berufserfahrung zulässige Abweichung der KS im vgl. zur Kostenfeststellung beträgt +/- 15%-30% und ist durch die Planungsschärfe Vorentwurf, idR. 1:200, Grundsatzdetails bis 1:10, begründet.

### **Leistungsbild (Wörterbuch - HLZT GmbH)**

Die in der Honorarordnung der Bundeskammer der Architekten und Ingenieurkonsulenten enthaltenen Beschreibungen der einzelnen Disziplinen. Diese sind als Regelstandard für durchschnittliche Bauvorhaben anzusehen. Bei besonders großen und/oder komplexen Bauvorhaben sollten (z.B. mit fachlicher Unterstützung einer Projektsteuerung) Leistungsbilder für den Einzelfall angepasst werden. Wesentlich für immaterielle Leistungen ist, dass sie vor ihrer Erbringung nicht eindeutig und erschöpfend beschreibbar sind, somit eine Vergabe über den Preis nicht zielführend ist, jedenfalls zu keinem echten Vergleich führen kann geistig schöpferische Leistungen.

### **Planung (Wörterbuch - HLZT GmbH)**

Eine Planung ist die durch Zeichnungen, Berechnungen und Beschreibungen dokumentierte Simulation der angestrebten Realität. Aufgrund der Tatsache, dass Bauplanungen symbolische Zieldarstellungen sind, deren Umsetzung nur durch Fachpersonal vielfältiger Handwerksgewerbe und Industrieberufe möglich gemacht werden kann, ist die Ausbildungs- und Arbeitsqualität der zu beauftragenden Firmen entscheidend für die Ergebnisqualität. Zeichnungen können immer nur einen kleinen (10-30 %) Anteil der etwa 10.000 - 30.000 Ausführungspositionen eines Bauwerks darstellen.

### **Projekt (Wörterbuch - HLZT GmbH)**

Ein Projekt ist ein zeitlich, finanziell und meist personell abgegrenztes Vorhaben, das im wesentlichen durch Einmaligkeit der Bedingungen gekennzeichnet ist: Besondere Zielvorgaben  
Spezifische Organisation  
Feststehende Ressourcen.

### **Preisgericht**

Die Aufgabe eines Preisrichters ist es, im Diskurs mit den anderen Gremiumsmitgliedern anhand von vorgegebenen Kriterien die besten Lösungen für die gestellte Aufgabe herauszufiltern. Dies geschieht im Zuge eines Preisgerichts. Die Fachkommission entscheidet über die Zulassung der einzelnen Arbeiten, beurteilt die Beiträge, verteilt die Preise und Ankäufe und spricht dem Auslober eine Empfehlung zur weiteren Bearbeitung aus.

Das Preisgericht setzt sich aus Fachpreisrichtern und Sachpreisrichtern zusammen.

Fachpreisrichter: Preisrichter mit der Qualifikation, die eingereichten Verfahrensbeiträge in Ihrer Gesamtheit beurteilen zu können.

Sachpreisrichter: Preisrichter mit der Qualifikation, einzelne Sachbereiche im Rahmen der verfahrensgegenständlichen Aufgabenstellung beurteilen zu können.

### **Projektentwicklung (PE) (Wörterbuch - HLZT GmbH)**

Ist eine Phase der probeweisen Bearbeitung eines (künftig nach positiver PE) in den üblichen Phasen (Teilleistungen nach HO's) zu planenden Projektes. In der PE werden durch höchsten Know-how-Einsatz die wesentlichen Parameter des Grundstücks, des Baurechts, der voraus sichtlich oder erwünschten Funktion durch Simulation und Alternativen soweit erarbeitet, dass die notwendigen Nutzen-Kosten-Ergebnisse nachvollziehbar zu einer rationalen Entscheidung des Auftraggebers / Initiators führen können.

### **Projektleitung (Wörterbuch - HLZT GmbH)**

Als Projektleitung bezeichnet man eine für die Dauer eines Projektes geschaffene Organisationseinheit des Auftraggebers, die für die Strukturierung, Steuerung und Überwachung dieses Projektes verantwortlich ist. Die Projektleitung hat in Wahrnehmung der einzelnen Bauherrenfunktionen Entscheidungsbefugnis (Vollmacht).

### **Projektmanagement (Wörterbuch - HLZT GmbH)**

Unter Projektmanagement ist die Gesamtheit aller Aufgaben, Techniken und Mittel sowie die Organisation zur Führung und Abwicklung eines komplexen Projektes zu verstehen.  
Projektmanagement = Projektsteuerung + Projektleitung

### **Projektphasen (PPH) (Wörterbuch - HLZT GmbH)**

Zusammenfassung der in zeitlicher Abfolge geordneten Abschnitte der Projektarbeit (Teilleistungen nach GOA, HOB-S, HO-IT, auch Leistungsphasen), in der Diktion der Projektsteuerung:

PPH 1 Projektvorbereitung, PPH 2 Planung, PPH 3 Ausführungsvorbereitung, PPH 4 Ausführung, PPH5 Projektabschluss

### **Projektsteuerung (Wörterbuch - HLZT GmbH)**

Die Leistungen der Projektsteuerung betreffen die Übernahme von delegierbaren Bauherrnfunktionen bei der Steuerung von Projekten mit mehreren (idR. mehr als 3) Fachbereichen in technischer und wirtschaftlicher Hinsicht. Die Projektsteuerung ist die neutrale und unabhängige Wahrnehmung von Auftraggeberfunktionen in technischer, wirtschaftlicher und rechtlicher Hinsicht im Sinne der HO-PS der Bundeskammer der Architekten und Ingenieurkonsulenten.

### **Sachverständige**

Sachverständige beraten mit besonderem Spezialwissen auf dem geforderten Gebiet bei der Auslobung und der Vorprüfung. Für Verständnisfragen sind sie in den meisten Fällen beim Preisgericht anwesend. Sie haben keine Entscheidungsbefugnis.

### **Totalunternehmer (TU)**

Der Totalunternehmer ist jene dem Bauherrn gegen über verantwortliche Stelle, die die schlüsselfertige Gesamtherstellung eines Objektes (Planung und Ausführung) übernimmt. Bau-träger.

### **Unternehmer (Wörterbuch - HLZT GmbH)**

Natürliche oder juristische Personen, handelsrechtliche Personengesellschaften und eingetragenen Erwerbsgesellschaften ÖNORM B 2050 Pkt. 3.25.

### **Verfahrensorganisator**

Beim Verfahrensorganisator ist die fachtechnische Integration der Verfahrensvorbereitung und der Vorprüfung sowie die administrative Gesamtabwicklung gebündelt.

### **Vorprüfer**

Die Vorprüfer sind die Anwälte der Teilnehmer. Sie prüfen die Arbeiten und erstellen einen Überblick über die Ergebnisse. Die Beratung des Preisgerichts gehört ebenfalls zu den Aufgaben der Vorprüfung. Eine Entscheidungsbefugnis haben die Vorprüfer nicht. Das Team der Vorprüfung besteht meist aus Personen, die die Qualifikation eines Fachpreisrichters haben sowie Studenten oder sonstigen Mitarbeitern. Ein Vorprüfer muss auf jeden Fall eine besondere Qualifikation nachweisen können. Bei interdisziplinären Verfahren ist jede beteiligte Fachrichtung in der Vorprüfung vertreten.

### **Wettbewerb (Wörterbuch - HLZT GmbH)**

Sie stellen Methoden dar, mit deren Hilfe die Vorteilhaftigkeit einzelwirtschaftlicher Investitionsmaßnahmen geprüft und im Hinblick auf die Zielsetzungen des jeweiligen Investors bewertet werden soll. Sie gehören damit zur betriebswirtschaftlichen Investitionsrechnung. Die untersuchten Kosten- und Nutzenfaktoren sind als Ausgaben und Einnahmen stets monetär bewertbar. Nicht in Geldeinheiten bewertbare Faktoren können ergänzend verbal diskutiert werden.

### **Wettbewerbsmanagement**

Als Wettbewerbsmanagement wird die professionelle Betreuung von Auslobern bei Wettbewerben bezeichnet. Dem Wettbewerbsmanagement liegt ein ausgearbeitetes Leistungsbild zugrunde. Die wettbewerbsbetreuenden Büros übernehmen die Vorbereitung der Auslobung, die Ankündigung, evtl. das Auswahlverfahren geeigneter Teilnehmer, die Ausgabe der Wettbewerbsunterlagen, die Durchführung der Kolloquien und der Rückfragenbeantwortung, die Vorprüfung und die Organisation der Preisgerichtssitzung. Die Organisation der Ausstellung und ggf. die Dokumentation der Ergebnisse sind eher als Sonderleistungen zu betrachten. In der Praxis umfasst das Leistungsangebot in der Regel die komplette Vorbereitung und Durchführung eines Wettbewerbs.

### **Werkvertrag (Wörterbuch - HLZT GmbH)**

Durch den Werkvertrag (ABGB § 1165 ff) verpflichtet sich der Auftragnehmer dem Auftraggeber gegenüber zur Herstellung eines bestimmten Werkerfolges. Der Erfolg kann verschiedener Art sein; es kommen sowohl körperliche als auch unkörperliche Werke in Frage.

### **Zuschlag (Wörterbuch - HLZT GmbH)**

Erklärung an den Bieter, sein Angebot anzunehmen. ÖNORMA2050 Pkt. 3.33.

### **Zuschlagsentscheidung (Wörterbuch - HLZT GmbH)**

Auftragsbezogene, vom Auftraggeber in der Reihenfolge ihrer Bedeutung (bzw. gewichtet) festgelegte Kriterien, nach welchen das technisch und wirtschaftlich günstigste Angebot ermittelt wird. ÖNORM A 2050 Pkt. 3.17.4.

# Abbildungsverzeichnis

- Abbildung 01: Der Planer (Architekt): einst – jetzt – zukünftig (von links nach rechts)
- Abbildung 02: Bandbreite der Projektorganisationsformen
- Abbildung 03: „traditionelle“ Vertragsbeziehung
- Abbildung 04: Vertragsbeziehung „Totalunternehmer“
- Abbildung 05: Vertragsbeziehung „Generalplanung“
- Abbildung 06: mögliche projektbezogene Beteiligtenstruktur - Zusammensetzung des GP-Teams; (Quelle: Wettbewerb, Planervergabe, Generalplaner. Lehrgang BPM BauAkademie; Nov. 2005; Dieter Koll)
- Abbildung 07: mögliches Verfahrensdiagramm bei der Generalplanervergabe - mehrstufiges, kombiniertes Vergabeverfahren mit anschließender Beauftragung eines GU; (Quelle: Wettbewerb, Planervergabe, Generalplaner. Lehrgang BPM BauAkademie; Nov. 2005; Dieter Koll)
- Abbildung 08: Beispiele für Verfahrensdiagramme von offenen bzw. nicht offenen Wettbewerben mit anschließendem Verhandlungsverfahren
- Abbildung 09: möglicher Prozessablauf bei der Durchführung von Wettbewerben (Quelle: Wettbewerb, Planervergabe, Generalplaner. Lehrgang BPM BauAkademie; Nov. 2005; Dieter Koll)
- Abbildung 10: Beispiel für die Verfahrensdauer eines kombinierten Vergabeverfahrens in Wochen
- Abbildung 11: Beispiel für gesondert anfechtbare Entscheidungen im Oberschwellenbereich bei offenem Wettbewerben mit Verhandlungsverfahren
- Abbildung 12: System für die Erstellung eines Kostenrahmens
- Abbildung 13: Schema für ein abgestuftes, monetäres Honorarbewertungsmodell
- Abbildung 14: Verhandlungsverfahren ohne vorheriger Bekanntmachung im Anschluss an einen offenen Wettbewerb

- Abbildung 15: „Hürdenlauf“ des Planers
- Abbildung 16: Zusammenfassung von Kostenbereichen für den Hoch- und Tiefbau gemäß ÖNORM B1801-1
- Abbildung 17: Schema für ein Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung im Anschluss an einen nicht offenen Wettbewerb
- Abbildung 18: Schema für ein Verhandlungsverfahren mit vorherige Bekanntmachung
- Abbildung 19: Gliederung der Kostenfaktoren bei der Vergabe von Planungsleistungen
- Abbildung 20: Schema für den Verfahrensablauf
- Abbildung 21: Übersicht - Kostenermittlung 1.Verfahrensstufe
- Abbildung 22: Übersicht - Kostenermittlung 2.Verfahrensstufe
- Abbildung 23: Übersicht - Kostenermittlung 1. und 2. Verfahrensstufe (gesamt)
- Abbildung 24: Kostenübersicht im Verhältnis
- Abbildung 25: Kostenaufschlüsselung des Verfahrens
- Abbildung 26: Preissummenfaktorkurve gemäß WOA
- Abbildung 27: Verhältnis Investitionskosten zu Folgekosten (Quelle: Projektentwicklung für Architekten und Ingenieure, Walter Volkmann, Verlag für Wirtschaft und Verwaltung Hubert Wingen, Essen, 2003, S.123)
- Abbildung 28: Grad der Beeinflussbarkeit der Kosten in verschiedenen Leistungsphasen (Quelle: Projektentwicklung für Architekten und Ingenieure, Walter Volkmann, Verlag für Wirtschaft und Verwaltung Hubert Wingen, Essen, 2003, S.115)
- Abbildung 29: Die Kostenentwicklung in der PPH1 in Bezug auf die ÖNORM B 1801-1

# Literaturverzeichnis

*Holoubek, M.; Fuchs, C.; Weinhandl, M.:* **Vergaberecht.** Springer Verlag Wien; 2005; ISBN 3-211-24973-7; [www.springer.at](http://www.springer.at)

*Thode, R.; Wirth, A.; Kuffer, J.:* **Praxishandbuch Architektenrecht.** Verlag C.H. Beck München; 2004; ISBN 3-406-50217-2; [www.beck.de](http://www.beck.de); S. 124 ff. u. S. 677 ff.

*Kemper, J.:* **Architekten und Ingenieure als Generalplaner.** Bauverlag Wiesbaden und Berlin; (Hrsg.) von der Architektenkammer Thüringen; 2000; ISBN 3-7625-3581-7

*Volkmann, W.:* **Projektentwicklung für Architekten und Ingenieure.** Verlag für Wirtschaft und Verwaltung Hubert Wingen + Co.; 2000; ISBN 3-8028-0513-5; S. 115 u. S. 123  
*Heid, S.:* Vergaberecht für Zivilt Techniker. Verlag Österreich GmbH; Wien; 2004; ISBN 3-7046-4345-9; [www.jusline.at](http://www.jusline.at)

*Breitenfeld, M.; Edlinger, A.; Pock, R.:* **Bundesvergabegesetz 2002.** Neuer Wissenschaftlicher Verlag GmbH; Wien-Graz; ISBN 3-7083-0070-X

*Schramm, J.; Aicher, J.; Fuhrmann, M.; Thienel, R.; (Hrsg.):* **Kommentar zum Bundesvergabegesetz 2002.** Springer Verlag Wien; 2005; ISBN 3-211-00770-9; §20 Z17; §20 Z19; §20 Z40; §20 Z41; §23; §25; §26; §111; §112; §113; §114; §115

*Steiner, D.; Röblreiter, K.; Windisch, M.:* **BVergG – Bundesvergabegesetz 2006** (Textausgabe mit Anmerkungen). Verlag Österreich GmbH; Wien; 2006; ISBN 3-7046-4856-6

*Bundeskanzleramt Österreich:* **Regierungsvorlage zum Bundesvergabegesetz 2006.** [www.bundeskanzleramt.at](http://www.bundeskanzleramt.at); 2005

*Bundeskanzleramt Österreich:* **Erläuterungen zur Regierungsvorlage zum Bundesvergabegesetz 2006.** [www.bundeskanzleramt.at](http://www.bundeskanzleramt.at); 2005; S. 8, 10, 14, 15-18, 20-22, 34, 45, 47, 49-50, 64-65, 77-80, 85-91, 98, 136-138.

*Bundeskanzleramt Österreich:* **Anhänge zur Regierungsvorlage zum Bundesvergabegesetz 2006.** [www.bundeskanzleramt.at](http://www.bundeskanzleramt.at); 2005

*Magistratsabteilung 18; Stadtentwicklung Wien (Hrsg.):* **Werkstadtbericht Nr.56, Grundlagen für die Durchführung von Wettbewerben auf dem Gebiet der Architektur und des Städtebaus.** 2003; ISBN 3-902015-49-7; [www.wien.at/stadtentwicklung](http://www.wien.at/stadtentwicklung)

*Aicher, J.:* **Rechtsgutachten zur Frage, ob örtliche Raumplanungsleistungen** (Flächenwidmungsplan, örtliches Entwicklungskonzept, Bebauungsplan) geistig-schöpferische Dienst-

leistungen im Sinne des Vergaberechts sind. Im Auftrag der Kammer der Architekten und Ingenieurskonsulenten für Steiermark und Kärnten; S. 9-12

*Institut für Mittelstandsökonomie an der Universität Trier e.V (Hrsg.): Wettbewerbssituation im Wandel - Architekten und Planer vor Großen Herausforderungen.* Studie – Stand 2004; Quelle: [www.inmit.de/download/studie\\_architekten.pdf](http://www.inmit.de/download/studie_architekten.pdf)

*Möller, D.A.: Wirtschaftlichkeit als Beurteilungskriterium im Architektenwettbewerb.* Artikel in der DAB 2/98; S. 179-184

*Kümmeler, K.: Verhandlungsverfahren versus Wettbewerbe.* Artikel in der DAB 2/99; S. 217-218

*Kropik, A.: Zur Nachvollziehbarkeit von Zuschlagsentscheidungen.* Artikel in der bau. zeitung 24/02; S. 22

### **Vorträge**

*Fink, C.; Gschweithl, C.; Schnitzer, J.: Neuerungen durch das Bundesvergabegesetz 2006.* [www.archingakademie.at](http://www.archingakademie.at); 2005

*Koll, D.: Wettbewerb, Planervergabe, Generalplaner.* Lehrgang BPM BauAkademie; Nov. 2005

*Lechner, H.: Generalplaner.* [www.archingakademie.at](http://www.archingakademie.at); 2006

### **Normwerke, Honorarordnungen**

ÖNORM A 2050 – Vergabe von Aufträgen und Leistungen – Ausschreibung, Angebot und Zuschlag – Verfahrensnorm, Stand 2006

ÖNORM B 1801-1 – Kosten im Hoch- und Tiefbau – Kostengliederung; Stand 1995

DIN 276 – Kosten im Hochbau, Stand 1993; Kosten im Bauwesen – Teil 1: Hochbau

HOA – Honorarleitlinie für Architekten, Stand 2004

HO-PS – Honorarleitlinie für Projektsteuerung, Stand 2001

HO-VV – Honorarleitlinie zur Verfahrensbetreuung bei der Vergabe von geistig-schöpferischer Dienstleistungen im Zuge von Wettbewerben und Verhandlungsverfahren

WOA – Wettbewerbsordnung Architektur, Stand 2000

## **Internet**

[www.arching.at](http://www.arching.at)  
[www.architekten.arching.at](http://www.architekten.arching.at)  
[www.bak.de](http://www.bak.de)  
[www.baukosten.de](http://www.baukosten.de)  
[www.big.at](http://www.big.at)  
[www.bva.gv.at](http://www.bva.gv.at)  
[www.bundeskanzleramt.at](http://www.bundeskanzleramt.at)  
[www.goldenjet.at](http://www.goldenjet.at)  
[www.hlechner.at](http://www.hlechner.at)  
[www.ibb.tuwien.ac.at](http://www.ibb.tuwien.ac.at)  
[www.inmit.de](http://www.inmit.de)  
[www.phase1.de](http://www.phase1.de)  
[www.ris.bka.gv.at](http://www.ris.bka.gv.at)

## **Gesprächspartner**

Arch. DI Dieter Koll / Hans Lechner ZT-GmbH / Wien  
im Bereich Wettbewerbsmanagement; Projektentwicklung, Projektsteuerung

Arch. DI Günther Stefan / Hans Lechner ZT-GmbH / Wien  
im Bereich Wettbewerbsmanagement; Projektentwicklung, Projektsteuerung

Mag. Johannes S. Schnitzer / Kammer für Architekten und Ingenieurskonsulenten / Wien  
im Bereich Vergaberecht

Mag. Christoph Tanzer / Kammer für Architekten und Ingenieurskonsulenten / Wien  
im Bereich Honorarordnungen

Dr. Christian Fink / Heid Schiefer Rechtsanwälte GmbH / Wien  
im Bereich Vergaberecht

DI Karl Dürhammer / BIG – Bundesimmobiliengesellschaft / Wien  
im Bereich Auftraggeber, Auslober, Wettbewerbsmanagement

Mag. Peter Weichbold / Planai-Hochwurzten-Bahnen GmbH / Schladming  
im Bereich Auftraggeber (Controlling)

Hofrichter – Ritter Architekten / Graz  
im Bereich Architektur



# Inhalt Anhang

|     |   |
|-----|---|
| I   | Schwellenwertregelungen   |
| II  | Wettbewerbsbekanntmachung gemäß Bundesvergabeamt ( <a href="http://www.bva.gv.at">www.bva.gv.at</a> ) |
| III | Formblatt 1. Verfahrensstufe  |
| IV  | Formblatt 2. Verfahrensstufe  |

| Auftragsart                                   | EUR exkl. Ust.                       | Verfahrensart   |
|---|--------------------------------------|---|
| <b>Klassische öffentliche Auftraggeber 1)</b> |                                      |   |
| <b>Bauftrag</b>                               | > € 5.278.000                        | Offenes Verfahren oder Nicht offenes Verfahren mit EU weiter Bekanntmachung   |
|   | < € 5.278.000                        | Offenes Verfahren oder Nicht offenes Verfahren mit Österreich-weiter Bekanntmachung   |
|   | < € 350.000                          | Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung  |
|   | < € 120.000                          | Nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung   |
|   | < € 80.000                           | Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung   |
|   | < € 40.000                           | Direktvergabe   |
| <b>Dienstleistungs- und Lieferauftrag</b>     | > € 211.000<br>zentr. öAG* € 137.000 | Offenes Verfahren oder Nicht offenes Verfahren oder Verhandlungsverfahren mit EU-weiter Bekanntmachung  |
|   | < € 211.000<br>zentr. ÖAG € 137.000  | Offenes Verfahren oder Nicht offenes Verfahren oder Verhandlungsverfahren mit Österreich-weiter Bekanntmachung                                    |
|   | < € 105.500<br>zentr. öAG * € 86.000 | Verhandlungsverfahren mit nur einem Bieter bei geistigen Dienstleistungen, wenn wirtschaftlicher Wettbewerb wegen Beschaffungskosten unvertretbar |
|   | < € 60.000                           | Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung   |
|   | < € 40.000                           | Direktvergabe   |
|   | <b>Sektorenauftraggeber 2)</b>       |   |
| <b>Bauftrag</b>                               | > € 5.278.000                        | Offenes Verfahren oder Nicht offenes Verfahren, Verhandlungsverfahren nach vorherigem Aufruf zum Wettbewerb mit EU-weiter Bekanntmachung          |
|   | < € 5.278.000                        | alle Verfahrensarten ausgenommen Direktvergabe (insofern ein angemessener Grad von Öffentlichkeit gewährleistet)                                  |
|   | < € 60.000                           | Direktvergabe   |
| <b>Dienstleistungs- und Lieferauftrag</b>     | > € 422.000                          | Offenes Verfahren oder Nicht offenes Verfahren, Verhandlungsverfahren nach vorherigem Aufruf zum Wettbewerb mit EU-weiter Bekanntmachung          |
|   | > € 422.000                          | alle Verfahrensarten ausgenommen Direktvergabe (insofern ein angemessener Grad von Öffentlichkeit gewährleistet)                                  |
|   | < € 60.000                           | Direktvergabe   |

1) Klassische Auftraggeber: z.B. Bund, Länder, Gemeinden

2) Sektorenauftraggeber: z.B. im Bereich von Gas, Wasser, Elektrizität, Verkehrsleistungen, Flughäfen

\*) Zentr. öAG: z.B. Bundeskanzleramt, Bundesbeschaffungs- GmbH, Bundesrechenzentrum GmbH.

Quelle: [www.arching.at](http://www.arching.at)



EUROPÄISCHE UNION  
 Veröffentlichung des Supplements zum Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften  
 2, rue Mercier, L-2985 Luxembourg  
 Telefax (+352) 29 29 44 619, (+352) 29 29 44 623, (+352) 29 29 42 670  
 E-mail: mp-ojs@opoce.cec.eu.int Internet-Adresse: <http://simap.eu.int>

**WETTBEWERBSBEKANNTMACHUNG**

Dienstleistungsaufträge   
 Sektorenbereich

|  |
|--|
| Vom Amt für amtliche Veröffentlichungen auszufüllen<br>Datum des Eingangs der Bekanntmachung _____<br>Aktenzeichen _____ |
|--|

**ABSCHNITT I: AUFTRAGGEBER**

**I.1) OFFIZIELLER NAME UND ANSCHRIFT DES AUFTRAGGEBERS**

|                             |                        |
|-----------------------------|------------------------|
| Name                        | Zu Hdn. von            |
| Anschrift                   | Postleitzahl           |
| Stadt/Ort                   | Land                   |
| Telefon                     | Fax                    |
| Elektronische Post (e-mail) | Internet-Adresse (URL) |

**I.2) NÄHERE AUSKÜNFTEN SIND BEI FOLGENDER ANSCHRIFT ERHÄLTLICH:**

Siehe I.1  Falls nicht, siehe Anhang A

**I.3) UNTERLAGEN SIND BEI FOLGENDER ANSCHRIFT ERHÄLTLICH:**

Siehe I.1  Falls nicht, siehe Anhang A

**I.4) TEILNAHMEANTRÄGE / WETTBEWERBSARBEITEN SIND AN FOLGENDE ANSCHRIFT ZU SCHICKEN:**

Siehe I.1  Falls nicht, siehe Anhang A

**I.5) TYP DES ÖFFENTLICHEN AUFTRAGGEBERS \***

Zentrale Ebene (Bund)  EU-Institutionen   
 Regionale/lokale Ebene (Land/Gemeinde/Gemeindeverband)   
 Einrichtung des öffentlichen Rechts  Andere



**ABSCHNITT IV: VERFAHREN**

**IV.1) ART DES WETTBEWERBS**

Offener Wettbewerb  nichtoffener Wettbewerb

**IV.1.1) Voraussichtliche Teilnehmerzahl oder Marge (falls anwendbar)**

genaue Zahl  bzw.: Höchstens  / mindestens

**IV.1.1.1) Namen der bereits ausgewählten Teilnehmer (falls anwendbar)**

- 1. \_\_\_\_\_
- 2. \_\_\_\_\_
- 3. \_\_\_\_\_
- 4. \_\_\_\_\_
- 5. \_\_\_\_\_
- 6. \_\_\_\_\_
- 7. \_\_\_\_\_

**IV.2) BEURTEILUNGSKRITERIEN FÜR DIE BEWERTUNG DER WETTBEWERBSARBEITEN (Angabe in der Reihenfolge ihrer Bedeutung)**

- |         |         |         |
|---------|---------|---------|
| 1 _____ | 4 _____ | 7 _____ |
| 2 _____ | 5 _____ | 8 _____ |
| 3 _____ | 6 _____ | 9 _____ |

**IV.3) VERWALTUNGSINFORMATIONEN**

**IV.3.1) Aktenzeichen beim Auftraggeber \***

\_\_\_\_\_

**IV.3.2) Bedingungen für Erhalt der Ausschreibungsunterlagen und zusätzlicher Unterlagen**

erhältlich bis / (TT/MM/JJJJ)

Kosten (wo anwendbar) : \_\_\_\_\_ Währung : \_\_\_\_\_

Zahlungsbedingungen und -weise : \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**IV.3.3) Schlusstermin für den Eingang der Wettbewerbsarbeiten bzw. der Teilnahmeanträge (nach der Art des Wettbewerbs: offener bzw. nichtoffener Wettbewerb)**

(TT/MM/JJJJ) oder  Tage nach Versendung der Bekanntmachung

Uhrzeit (wenn anwendbar)

**IV.3.4) Versendung der Aufforderungen zur Teilnahme an die ausgewählten Bewerber (bei nichtoffenen Wettbewerben)**

voraussichtlicher Zeitpunkt: / (TT/MM/JJJJ)

**IV.3.5) Sprache oder Sprachen, die von den Bewerbern verwendet werden können**

ES DA DE EL EN FR IT NL PT FI SV andere – Drittstaat  
           \_\_\_\_\_

**IV.4) PREISE UND PREISGERICHT**

**IV.4.1) Anzahl und Höhe der Preise (falls anwendbar)**

\_\_\_\_\_

**IV.4.2) Angaben zur Kostenerstattung (falls anwendbar)**

\_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

**IV.4.3) Muss der im Anschluss an diesen Wettbewerb vergebene Dienstleistungsauftrag, dem Gewinner oder den Gewinnern des Wettbewerbes erteilt werden ?**

NEIN  JA

**IV.4.4) Ist die Entscheidung des Preisgerichts für den Auftraggeber verbindlich?**

NEIN  JA

**IV.4.5) Namen der Mitglieder des Preisgerichts (falls anwendbar bzw. falls bereits ausgewählt)**

\_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

**ABSCHNITT VI: ANDERE INFORMATIONEN**

**VI.1) IST DIE BEKANNTMACHUNG FREIWILLIG?**

NEIN  JA

**VI.2) STEHT DER WETTBEWERB MIT EINEM VORHABEN/PROGRAMM IN VERBINDUNG, DAS MIT MITTELN DER EU-STRUKTURFONDS FINANZIERT WIRD? \***

NEIN  JA

Wenn ja, geben Sie das Vorhaben/Programm und einen sachdienlichen Bezug an \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

**VI.3) SONSTIGE INFORMATIONEN (falls anwendbar; z.B. Erfordernis einer Anerkennung oder Gleichhaltung gemäß GewO 1994 oder einer Bestätigung gemäß EWR-Architektenverordnung oder EWR-Ingenieurkonsulentenverordnung)**

\_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

**VI.4) DATUM DER VERSENDUNG DER BEKANNTMACHUNG:** / /  /    (TT/MM/JJJJ)

**ANHANG A**

**1.2) NÄHERE AUSKÜNFTEN SIND BEI FOLGENDER ANSCHRIFT ERHÄLTICH**

|                             |                        |
|-----------------------------|------------------------|
| Name                        | Zu Hdn. von            |
| Anschrift                   | Postleitzahl           |
| Stadt/Ort                   | Land                   |
| Telefon                     | Fax                    |
| Elektronische Post (e-mail) | Internet-Adresse (URL) |

**1.3) UNTERLAGEN SIND BEI FOLGENDER ANSCHRIFT ERHÄLTICH**

|                             |                        |
|-----------------------------|------------------------|
| Name                        | Zu Hdn. von            |
| Anschrift                   | Postleitzahl           |
| Stadt/Ort                   | Land                   |
| Telefon                     | Fax                    |
| Elektronische Post (e-mail) | Internet-Adresse (URL) |

**1.4) BEWERBUNGEN / WETTBEWERBSARBEITEN SIND AN FOLGENDE ANSCHRIFT ZU SCHICKEN**

|                             |                        |
|-----------------------------|------------------------|
| Name                        | Zu Hdn. von            |
| Anschrift                   | Postleitzahl           |
| Stadt/Ort                   | Land                   |
| Telefon                     | Fax                    |
| Elektronische Post (e-mail) | Internet-Adresse (URL) |



**Zielstadion Planai \* Realisierungs- und Ideenwettbewerb (1. Verfahrensstufe)**

Im Zuge einer wettbewerblichen Arbeit an der TU-Wien sollen die anfallenden Kosten für die Durchführung von Generalkonzeptionsverfahren ermittelt werden. Es soll gezeigt werden, dass aufgrund der geforderten Bearbeitungszeiten erhebliche finanzielle Aufwendungen für Planungsbüros entstehen, wobei das Ausmaß allerdings noch nicht bekannt ist. Ich darf Sie bitten gewisse Angaben zu den angeführten Positionen zu machen. Die von Ihnen angegebenen Daten werden ausschließlich aufschlüsselt und statistisch verarbeitet. WICHTIG: Die Daten werden streng vertraulich behandelt (für Fälle, in die nicht gestattet werden) in der Spalte "IHR KOMMENTAR" können Sie hier vor der Überwägung Anmerkungen machen bzw. Angaben zu Ihrer Bürostruktur tätigen, wenn Sie der Formvorlage nicht entsprechen. Ich stelle Ihnen für Fragen jederzeit gerne zur Verfügung. Kontakt: Markus Gelsbäcker \* Tel. +43 699 192 16 87 \* markus.gelsbaecker@tuwien.ac.at

Im allen ÖNORMEN besorgenen Fällen  
werden Einreichungen genehmigt werden.

| Pos.   | Leistungsumfang<br>(gesamt / Position)   | Kosten in €<br>(gesamt / Position) | IHR KOMMENTAR   |
|--|--|------------------------------------|---|
| <b>Architektur:</b><br>(bitte geben Sie hier Ihren Firmenwortlaut ein) |  |                                    |   |
| 1  | Koordinations-Entwurfleistung (*optional)  |                                    | Diese Position beschreibt den Projektleiter. Dies betrifft den Entwurf unter Berücksichtigung der Inputs der Konsultanten. Sollten Sie sich als Architekt kein Honorar auszahlen (weil Sie Eigentümer oder Gesellschafter sind), bitte ich Sie den Arbeitsaufwand in Stunden anzugeben. |
| 2  | Mitarbeiter 1 (*technischer Zeichner)  | 0,00 €                             |   |
| 3  | Mitarbeiter 2 (*technischer Zeichner)  | 0,00 €                             |   |
| 4  | Mitarbeiter 3 (*technischer Zeichner)  | 0,00 €                             |   |
| 5  | Mitarbeiter 4 (*Erstellung von Visualisierungen)   | 0,00 €                             |   |
| 6  | Mitarbeiter 5 (*Erstellung von Volumen- bzw. Präsentationsmodellen)  | 0,00 €                             |   |
| 7  | Materialkosten zu Pos. 6   | 0,00 €                             |   |
| 8  | Produktionskosten der Planunterlagen   | 0,00 €                             | das betrifft sämtliche Drucke inkl. Druckgebühren   |
| 9  | Visualisierung   | 0,00 €                             |   |
| 10   | Modellbauer (*Erstellung von Volumen- bzw. Präsentationsmodellen)  | 0,00 €                             | Sollten Sie den Leistungsbereich in Pos. 9 und 10 vergeben, bitte ich Sie hier Angaben zu tätigen.  |
| <b>VARIANTE:</b>   |  |                                    |   |
| 11   | Pos. 11: nur dann ausfüllen, wenn Sie zu den oben angeführten Positionen 1- 10 keine präzisen Werte angeben können.<br>geschätzter Gesamtaufwand | 0,00 €                             | Sollten Sie keinerlei Aufzeichnungen über Bearbeitungsdauer oder die Kosten (Lohnkosten, Materialkosten) haben, bitte ich Sie den Arbeitsaufwand in Schätzung, wenn Sie Pos 1 - 10 nicht aufschlüsseln können.  |
| <b>Konsultent:</b>   |  |                                    |   |
| (bitte geben Sie hier Ihren Firmenwortlaut ein)                        |  |                                    |   |
| 12   | Statistisch-konstruktive Planung:  | 0,00 €                             | Sollten Sie sich als Konsultent kein Honorar auszahlen (weil Sie Eigentümer oder Gesellschafter sind), bitte ich Sie den Arbeitsaufwand in Stunden anzugeben.   |
| 13   | Mitarbeiter  | 0,00 €                             | Sollten Sie aufgrund einer Abmischung bzw. eines Vertragsfalls Honorar für die Bearbeitung erhalten, bitte ich Sie die Bedingungen hier zu erläutern.   |
| 14   | Pauschalbetrag (*optional)   | 0,00 €                             | Bitte nur dann ausfüllen, wenn Sie für Ihre Leistung einen Pauschalbetrag erhalten  |
| (bitte geben Sie hier Ihren Firmenwortlaut ein)                        |  |                                    |   |
| 15   | Planung Technische Gebäudeausstattung:   | 0,00 €                             | Sollten Sie sich als Konsultent kein Honorar auszahlen (weil Sie Eigentümer oder Gesellschafter sind), bitte ich Sie den Arbeitsaufwand in Stunden anzugeben.   |
| 16   | Mitarbeiter  | 0,00 €                             | Sollten Sie aufgrund einer Abmischung bzw. eines Vertragsfalls Honorar für die Bearbeitung erhalten, bitte ich Sie die Bedingungen hier zu erläutern.   |

|  |               |   |
|--|---------------|---|
| 17 Pauschalbetrag <sup>(optional)</sup>                          | 0,00 €        | Bitte nur dann ausfüllen, wenn Sie für Ihre Leistung einen Pauschalbetrag erhalten  |
| <i>(bitte geben Sie hier Ihren Firmenwortlaut ein)</i>           |               |   |
| <b>Bauphysikalische Planung:</b>                                 |               | Sollten Sie sich als Konsultent kein Honorar auszahlen (weil Sie Eigentümer oder Gesellschafter sind), bitte ich Sie den Arbeitsaufwand in Stunden anzugeben. |
| 18 Beratungsaufwand  | 0,00 h        |   |
| 19 Mitarbeiter   | 0,00 h        | Sollten Sie aufgrund einer Abmachung bzw. eines Vertrages kein Honorar für die Bearbeitung erhalten, bitte ich Sie die Bedingungen hier zu erläutern.         |
| 20 Pauschalbetrag <sup>(optional)</sup>                          | 0,00 €        | Bitte nur dann ausfüllen, wenn Sie für Ihre Leistung einen Pauschalbetrag erhalten  |
| <i>(bitte geben Sie hier Ihren Firmenwortlaut ein)</i>           |               |   |
| <b>Verkehrstechnische Planung:</b>                               |               | Sollten Sie sich als Konsultent kein Honorar auszahlen (weil Sie Eigentümer oder Gesellschafter sind), bitte ich Sie den Arbeitsaufwand in Stunden anzugeben. |
| 21 Beratungsaufwand  | 0,00 h        |   |
| 22 Mitarbeiter   | 0,00 h        | Sollten Sie aufgrund einer Abmachung bzw. eines Vertrages kein Honorar für die Bearbeitung erhalten, bitte ich Sie die Bedingungen hier zu erläutern.         |
| 23 Pauschalbetrag <sup>(optional)</sup>                          | 0,00 €        | Bitte nur dann ausfüllen, wenn Sie für Ihre Leistung einen Pauschalbetrag erhalten  |
| <i>(bitte geben Sie hier Ihren Firmenwortlaut ein)</i>           |               |   |
| <b>Außen- und Freiraumgestaltung:</b>                            |               | Sollten Sie sich als Konsultent kein Honorar auszahlen (weil Sie Eigentümer oder Gesellschafter sind), bitte ich Sie den Arbeitsaufwand in Stunden anzugeben. |
| 24 Beratungsaufwand  | 0,00 h        |   |
| 25 Mitarbeiter   | 0,00 h        | Sollten Sie aufgrund einer Abmachung bzw. eines Vertrages kein Honorar für die Bearbeitung erhalten, bitte ich Sie die Bedingungen hier zu erläutern.         |
| 26 Pauschalbetrag <sup>(optional)</sup>                          | 0,00 €        | Bitte nur dann ausfüllen, wenn Sie für Ihre Leistung einen Pauschalbetrag erhalten  |
| <i>(bitte geben Sie hier Ihren Firmenwortlaut ein)</i>           |               |   |
| <b>Kunst- und Tageslichtplanung:</b>                             |               | Sollten Sie sich als Konsultent kein Honorar auszahlen (weil Sie Eigentümer oder Gesellschafter sind), bitte ich Sie den Arbeitsaufwand in Stunden anzugeben. |
| 27 Beratungsaufwand  | 0,00 h        |   |
| 28 Mitarbeiter   | 0,00 h        | Sollten Sie aufgrund einer Abmachung bzw. eines Vertrages kein Honorar für die Bearbeitung erhalten, bitte ich Sie die Bedingungen hier zu erläutern.         |
| 29 Pauschalbetrag <sup>(optional)</sup>                          | 0,00 €        | Bitte nur dann ausfüllen, wenn Sie für Ihre Leistung einen Pauschalbetrag erhalten  |
| <i>(bitte geben Sie hier Ihren Firmenwortlaut ein)</i>           |               |   |
| <b>weiter Konsultent: (welcher Fachbereich? - bitte angeben)</b> |               | Sollten Sie sich als Konsultent kein Honorar auszahlen (weil Sie Eigentümer oder Gesellschafter sind), bitte ich Sie den Arbeitsaufwand in Stunden anzugeben. |
| 30 Beratungsaufwand  | 0,00 h        |   |
| 31 Mitarbeiter   | 0,00 h        | Sollten Sie aufgrund einer Abmachung bzw. eines Vertrages kein Honorar für die Bearbeitung erhalten, bitte ich Sie die Bedingungen hier zu erläutern.         |
| 32 Pauschalbetrag <sup>(optional)</sup>                          | 0,00 €        | Bitte nur dann ausfüllen, wenn Sie für Ihre Leistung einen Pauschalbetrag erhalten  |
| <b>SUMME</b>   | <b>0,00 €</b> |   |



