



LEITFADEN

ROT-WEISS-ROTE VERGABEN

sichern Jobs,
Qualität und Zukunft

**STEUERN
UND ABGABEN
MÜSSEN IN
DEN REGIONEN
BLEIBEN!**

**SCHAU
REIN!**



FOLLOW US

FACEBOOK **DEINEGBH**

VIDEOS **GBH-TV.AT**

INSTAGRAM **gewerkschaft_bauholz**

GBH-NEWS.AT/leitfaden

Impressum

Herausgeber:

Gewerkschaft Bau-Holz
Johann-Böhm-Platz 1
1020 Wien
Tel: (01) 534 44-59
www.bau-holz.at

Schiefer Rechtsanwälte GmbH
Rooseveltplatz 4-5/5
1090 Wien

FN 494520k
Tel: +43 1 402 68 28
Fax: +43 1 402 68 28 68

www.schiefer.at

© 2026

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck - auch auszugsweise - nur mit Quellenangabe und vorheriger Rücksprache.

Alle Angaben in diesem Werk erfolgen trotz sorgfältiger Bearbeitung ohne Gewähr.
Eine Haftung der Herausgeber und Bearbeiter ist ausgeschlossen.

Wir möchten ausdrücklich festhalten, dass die bei Personen verwendeten maskulinen Formen für alle Geschlechter zu verstehen sind.

Für Schiefer Rechtsanwälte ist Nachhaltigkeit ein wichtiger Maßstab des eigenen Handelns. Deshalb sind wir auch ein nach ISO 14001 zertifiziertes Unternehmen und empfehlen, den Leitfaden auf Papier zu drucken, dass aus ökologisch, ökonomisch und sozial nachhaltig bewirtschafteten Wäldern stammt.



VORWORT

**Gemeinsam bauen.
Gemeinsam stärken.
Gemeinsam aus der Krise.**

Investitionen müssen Arbeitsplätze, Qualität und Wertschöpfung in Österreich sichern. Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten einer anhaltenden Rezession ist es wichtiger denn je, dass Aufträge im eigenen Land wirken – bei den Menschen, die hier leben, arbeiten und ausgebildet werden.

Unsere Betriebe und Beschäftigten stehen für hohe Qualität, starke Fachkräfte und eine ausgezeichnete Ausbildung. Dieses Know-how gibt es nicht von selbst. Es braucht faire Chancen für regionale Unternehmen und eine Vergabepaxis, die Verantwortung übernimmt.

ROT-WEISS-ROTE Vergaben bedeuten: kurze Wege, starke Regionen, sichere Arbeitsplätze, Lehrstellen und nachhaltige Qualität. Sie stärken Betriebe vor Ort, sichern Ausbildung und helfen, Wertschöpfung in Österreich zu halten. Dieser Leitfaden zeigt, dass regionale, faire und nachhaltige Vergaben einfach, rechtssicher und EU-konform möglich sind. Die rechtlichen Möglichkeiten dafür bestehen bereits heute – sie müssen nur genutzt werden.

Denn öffentliche und private Aufträge entscheiden mit darüber, wie wir künftig in Österreich arbeiten, ausbilden und wirtschaften. Wenn wir regional vergeben, stärken wir nicht nur Betriebe und Beschäftigte, sondern auch die Zukunft unseres Landes.

Gemeinsam können wir damit einen wichtigen Beitrag leisten, um Arbeitsplätze zu sichern, Sozialdumping zurückzudrängen und Österreich wieder stärker aus der Krise zu führen.

Abg. z. NR Josef Muchitsch
Bundesvorsitzender der Gewerkschaft BAU-HOLZ



VORWORT

ROT-WEISS-ROT-Bauen ist eine Initiative der Gewerkschaft Bau-Holz. Diese Initiative zeigt klar: Auftragsvergabe ist Verantwortung.

Das öffentliche Beschaffungsvolumen in Österreich beträgt rund 70 Mrd Euro pro Jahr¹, wovon etwa jeder dritte Euro in den Bausektor fällt.² Genau darin liegt ein entscheidender betriebs- und volkswirtschaftlicher Hebel für die regionale Wertschöpfung, den es richtig einzusetzen gilt. Gleichzeitig sichern öffentliche Bauinvestitionen in hohem Maß Arbeitsplätze und Beschäftigung in der Region. Öffentliche und private Auftragsvergaben sind daher mehr als ein formaler Akt: Sie sind eine wirtschaftliche, soziale und ökologische Verantwortungsentscheidung.

ROT-WEISS-ROT-Bauen ist daher nicht nur die Errichtung von Infrastruktur, sondern vielmehr ein wirtschaftspolitisches Steuerungsinstrument. Jede Vergabe ist dabei weit mehr als ein reiner Beschaffungsvorgang: Sie ist eine strategische Weichenstellung für die regionale Entwicklung, die Stärkung der heimischen Wirtschaft und den verantwortungsvollen Umgang mit öffentlichen Mitteln. Wer regional kauft, minimiert die Transportwege und unterstützt die heimische Produktion, welche kontrolliert bzw. nachhaltig erfolgen kann. Heimische Unternehmen sind der Treiber für die erfolgreiche Bekämpfung der Klimakrise.

Bei ROT-WEISS-ROT-Bauen geht es daher nicht um eine Form des „Protektionismus“. Vielmehr geht es um das Funktionieren der österreichischen Wirtschaft, wobei die Klimawandelanpassung ein wesentlicher Faktor für Resilienz ist. Den Stellenwert regionaler Beschaffung hat auch die Bundesregierung bereits erkannt: In der Industriestrategie 2035 wird der Beschaffung durch die öffentliche Hand viel Aufmerksamkeit eingeräumt.³

Mit dem Vergaberechtsgesetz 2026 (Novelle des Bundesvergabegesetzes 2018, idF „BVergG“) wurden die rechtlichen Rahmenbedingungen gezielt weiterentwickelt, um genau hier anzusetzen. Gemeinden erhalten dadurch mehr Spielraum, um regionale Betriebe einzubinden, klein- und mittelständische Unternehmen zu stärken und gleichzeitig ökologische sowie soziale Ziele wirksam zu berücksichtigen. Zu den wichtigsten Möglichkeiten diese Ziele umzusetzen zählen die Förderung fairer Arbeitsbedingungen, die Vermeidung von Lohn- und Sozialdumping sowie die Stärkung von Unternehmen mit qualifiziertem Stammpersonal sowie der Ausbildung von Lehrlingen in der Region.

Dieser Leitfaden bietet eine praktische Unterstützung bei der Umsetzung regionaler Beschaffungsvorhaben und basiert auf dem BVergG 2018 idF des Vergaberechtsgesetzes 2026 (Inkrafttreten 1.3.2026). Er zeigt, welche Spielräume das Vergaberecht eröffnet und wie diese im Sinne des ROT-WEISS-ROT-Bauens eingesetzt werden können – von der Projektidee bis zur vertraglichen Umsetzung. Gesteuert wird der Erfolg der Regionalvergabe durch eine maßgeschneiderte Konzeption des Beschaffungsvorhabens.

In diesem Leitfaden werden die Ergebnisse und Ideen der ROT-WEISS-ROT-Neujahrstour 2026 aus über 1.000 Gesprächen aufgezeigt. Denn jetzt gilt: Rechtliche Spielräume müssen klug genutzt werden – für faire Wettbewerbsbedingungen und nachhaltige Strukturen. Nur so können zukunftsfähige Projekte tatsächlich realisiert werden.

Die Herausgeber

¹ *Klien/Sommer/Weingärtler*, naBe-Aktionsplan: Wirkungsanalyse der nachhaltigen öffentlichen Beschaffung in Österreich (2023),

² *Schiefer, Vergaberecht-Novelle* in: a3BAU, online unter: <https://www.a3bau.at/index.php/vergaberecht-novelle> (abgerufen am 22.3.2026).

³ Bundesministerium für Arbeit und Wirtschaft, Industriestrategie 2035 (2023).

INHALTSVERZEICHNIS

1.	REGIONALE BESCHAFFUNG: REGIONALITÄT ALS WEG ZU MEHR RESILIENZ	6
1.1	Grundzüge des Vergaberechts	7
1.2	Umweltgerechtigkeit der Leistung	8
2.	REGIONALE BESCHAFFUNG – FÜNF EBENEN DER PROJEKTPLANUNG UND UMSETZUNG	10
2.1	Ebene 0: Bedarfsanalyse und Vorbereitung Vergabeverfahren	11
2.1.1	Auftragswertschätzung: Bauvorhaben	12
2.1.2	Planung und (Bau-)Ausführung: Innovative Ideen zur Vergabe von Planungs- und Bauleistungen	15
2.1.3	Planen, Bauen, Betreiben – Projektbetrachtung als Lebenszyklus	16
2.1.4	Markterkundung.....	16
2.1.5	Veröffentlichung Vergabeverfahren.....	17
2.2	Ebene 1: Unternehmensebene	18
2.2.1	Eignungskriterien	18
2.2.2	Bietergemeinschaften und Subunternehmer	20
2.3	Ebene 2: Angebotsebene	21
2.3.1	Die Qualität macht den Unterschied.....	21
2.3.2	Lebenszykluskosten.....	23
2.4	Ebene 3: Leistungsanforderungen	23
2.5	Ebene 4: Vertragsgestaltung	24
3.	ZUSAMMENFASSUNG	26

1. Regionale Beschaffung: Regionalität als Weg zu mehr Resilienz

Gemeinden machen einen großen Anteil an öffentlichen Auftraggebern in Österreich aus und nehmen als öffentliche Auftraggeber eine Schlüsselrolle bei der öffentlichen Beschaffung ein: Sie sind – oft unbewusst – die größten Investoren vor Ort und bestimmen durch ihre Vergabepraxis maßgeblich die wirtschaftliche Entwicklung ihrer Region. Damit beeinflussen sie unmittelbar auch Beschäftigung, Ausbildungsstrukturen und die Stabilität regionaler Arbeitsmärkte.

Zugleich sind die kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) das Rückgrat unserer Wirtschaft. Sie sind durch ihre Leistungsbereitschaft und Innovationsfähigkeit, die Fähigkeit flexibel auf geänderte Rahmenbedingungen zu reagieren sowie durch gut ausgebildete Fachkräfte ein Garant für den Erfolg der österreichischen Wirtschaft. Ein Großteil der KMU entfällt dabei auf Kleinunternehmen mit weniger als zehn Beschäftigten.⁴ Diese Betriebe sind für die Lebensqualität in den Regionen von zentraler Bedeutung. Dennoch sind sie in öffentliche Beschaffungsvorgänge häufig nur unzureichend eingebunden. Gründe dafür liegen insbesondere in komplexen und aufwendigen Vergabeverfahren (insbesondere bei Vergaben im Oberschwellenbereich) sowie in Gesamtbeschaffungen, deren Umfang für kleine, mittlere und Kleinunternehmen oft nicht bewältigbar ist. Dadurch gehen nicht nur wirtschaftliche Chancen verloren, sondern auch Potenziale zur Sicherung von Arbeitsplätzen und zur Ausbildung von Fachkräften in der Region.

Ein Umdenken ist daher erforderlich: Das Vergabe-Regime besteht seit Mitte der 1990er Jahre; die Auftragsvergabe stammt daher aus einem System dessen Ziel es war, den Binnenmarkt zu öffnen. Jetzt sehen die Vorgaben der Europäischen Union (kurz „EU“) jedoch andere Schwerpunkte vor: Themen wie Nachhaltigkeit, Resilienz und Krisenfestigkeit bekommen einen immer höheren Stellenwert und schaffen somit eine neue Basis, welche die Notwendigkeit regionaler Beschaffung immer mehr in den Vordergrund rücken. Regionale Beschaffung wird dabei

oft als „Protektionismus“ bezeichnet. Dazu ist zu Beginn klarzustellen: Bei der regionalen Beschaffung geht es darum, Ausschreibungen rechtssicher so auszugestalten, dass regionale Stärken wirksam berücksichtigt werden und die Wertschöpfung bestmöglich in der Region verbleibt. Gleichzeitig wird damit sichergestellt, dass öffentliche Mittel ihre Wirkung dort entfalten, wo sie erwirtschaftet werden. Dabei ist es auch wesentlich, Betriebe zu berücksichtigen, die durch ihre Tätigkeit vor Ort zur Entrichtung der Kommunalsteuer beitragen und somit einen direkten Beitrag zur finanziellen Leistungsfähigkeit der Gemeinden leisten. Zugleich werden durch regionale Vergaben wohnortnahe Arbeitsplätze gesichert, Pendelzeiten reduziert und wertvolle Lebensarbeitszeit geschont, was die Lebensqualität erhöht und die Resilienz der Region stärkt. Auftragsvergaben entscheiden nämlich maßgeblich darüber, wo Wertschöpfung entsteht, welche Betriebe profitieren und unter welchen Bedingungen gearbeitet wird.

Gerade in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten zeigt sich, dass die ausschließliche Orientierung an den Herstellkosten (Billigstangebotsprinzip) zu kurz greift („wer billig kauft, kauft teuer“). Je größer die Krise, umso wichtiger ist eine nachhaltige Auftragsvergabe, die das Projekt in den Vordergrund stellt, und nicht den bloßen Auftrag. Es geht also um eine effiziente Mittelverwendung und zuverlässige Projektrealisierung, sodass der öffentliche Haushalt langfristig entlastet wird.

Der Blick auf den billigsten Preis greift dabei oft zu kurz: Er kann regionale Wirtschaftsstrukturen schwächen, faire Arbeitsbedingungen untergraben und langfristig die Krisenanfälligkeit erhöhen. Durch diese Betrachtungsweise wird ein Paradigmenwechsel sichtbar: Vergaberecht ist nicht nur Wettbewerbsrecht – es ist Wirtschafts- und Strukturpolitik im Kleinen. Es ist zugleich ein Instrument zur aktiven Gestaltung von Arbeitsmarkt-, Ausbildungs- und Standortpolitik.

⁴ Vgl: Bundesministerium für Wirtschaft, Energie und Tourismus: *KMU in Österreich*, online unter: <https://www.bmwet.gv.at/Services/Zahlen-Daten-Fakten/KMU-in-%C3%96sterreich.html> (Stand 22.3.2026).

Regionale Vergaben entsprechen darüber hinaus auch den Grundsätzen und Vorgaben der EU und sind das richtige Instrument zur Umsetzung der von der EU gerade im Zusammenhang mit der Nachhaltigkeit vorgegebenen Ziele; sie schaffen:

- stabile Lieferketten statt globaler Abhängigkeiten („so regional wie möglich, so global wie nötig“),
- gesicherte Arbeitsplätze im eigenen Wirkungsbereich,
- höhere Krisenfestigkeit von Gemeinden und Regionen,
- nachhaltige Qualität durch langfristig orientierte Betriebe,
- Stärkung von Ausbildungsbetrieben und Sicherung von Fachkräften in der Region.

Durch die konsequente Stärkung dieser Ziele kann gemeinsam eine sichere, stabile und gemeinsame Zukunft geschaffen werden. Das rechtliche Instrument zur Förderung und Umsetzung existiert bereits: Das Bundesvergabegesetz 2018

(BVerG 2018 idF Vergaberechtsgesetz 2026, in weiterer Folge kurz „BVerG“) macht regionale Vergaben möglich und gibt den Gemeinden in ihrer verantwortungsvollen Rolle als öffentlicher Auftraggeber alle Möglichkeiten, zukunftsfähige, regionale Projekte zu realisieren.

Die zentrale Herausforderung liegt daher nicht im „Ob“, sondern im „Wie“. In den nachstehenden Kapiteln wird beschrieben, wie öffentliche Auftraggeber (darunter insbesondere Gemeinden) das Vergaberecht als Lenkungs- und Belohnungstool praxisnah, rechtssicher und strategisch nutzen können, um: Regionalität zu stärken, Wertschöpfung in Österreich zu halten und die Resilienz von Gemeinden nachhaltig zu erhöhen.

Denn eines wird immer klarer: Regionalität ist kein Selbstzweck – sie ist ein zentraler Baustein für wirtschaftliche und gesellschaftliche Resilienz.

1.1 Grundzüge des Vergaberechts

Die rechtliche Grundlage der öffentlichen Beschaffung ist das BVerG, welches bei jeder Beschaffung durch die öffentliche Hand zu berücksichtigen ist. Zentraler Gedanke des Vergaberechts ist, dass alle (geeigneten) Unternehmen die gleiche Chance haben sollen, einen zu vergebenen Auftrag zu bekommen.

Öffentliche Auftraggeber sind bei der Beschaffung von Leistungen nicht frei in ihrer Entscheidung, vielmehr sind die Aufträge nach Durchführung eines Vergabeverfahrens zu vergeben. Die Regelungen zur Durchführung der Verfahren sind im BVerG normiert und sind nach den dort vorgesehenen Grundsätzen durchzuführen, um sicherzustellen, dass ein echter, transparenter Wettbewerb stattfindet. Die wichtigsten Grundsätze des BVerG sind jene der Gleichbehandlung aller Bewerber und Bieter, der Nichtdiskriminierung, der Transparenz, des fairen, freien und lauten Wettbewerbs sowie der Grundsatz der Sachlichkeit. Die Vergabe hat an befugte, leistungsfähige und zuverlässige (geeignete) Unternehmer zu angemessenen Preisen zu erfolgen.

Mit 1.3.2026 sind wesentliche Änderungen des BVerG in Kraft getreten (BVerG-Novelle 2026). Damit wird der Fokus im Vergaberecht durch den Gesetzgeber auf den Vorrang des Bestangebotsprinzips, Nachhaltigkeit und die gewerksweise Vergabe von Aufträgen gerichtet. Zu den wesentlichen Neuerungen, die mit der BVerG-Novelle 2026 umgesetzt wurden, zählen:

- Deutliche Anhebung einzelner Schwellenwerte im Unterschwellenbereich;
- Stärkung der Transparenz (Bekanntmachung und Bekanntgabe);
- Änderung bei Eignung und beruflicher Zuverlässigkeit;
- Berücksichtigung nachhaltiger, sozialer und innovativer Aspekte;
- Erweiterung der Möglichkeit zum Subunternehmerwechsel;
- Stärkung des Bestangebotsprinzips;

- Erleichterung der Teilnahme an Vergabeverfahren für KMU durch Anpassungen bei den Losregelungen und Gebot der gewerksweisen Vergabe;
- Direktvergaben („3-Angebote Regel“ ab einem geschätzten Auftragswert von EUR 50.000,-);
- Rahmenvereinbarung sind nunmehr als „Aufträge“ zu qualifizieren;
- Anpassung des Rechtsschutzes;
- Erweiterung von Ausscheidungsgründen und Änderungen bei Selbstreinigung.

Maßgebliche Schwellenwerte für Bauaufträge	
Direktvergabe	Bis EUR 200.000,-
Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung	Bis EUR 2.000.000,-
Nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung	Bis EUR 2.000.000,-
EU-weite Bekanntmachung verpflichtend	Ab EUR 5.404.000,-

Insbesondere bei Bauleistungen wurden die Schwellenwerte deutlich erhöht, das ermöglicht einfachere und schnellere Verfahren vor allem bei regionalen Bauprojekten – ein klarer Vorteil für öffentliche Auftraggeber, aber auch für regionale Unternehmen. Auch der Schwellenwert der Direktvergabe wurde somit für Bauaufträge

angehoben, in diesem Zusammenhang wurde jedoch die sogenannte „Drei-Angebote-Pflicht“ eingeführt. Demnach müssen öffentliche Auftraggeber iSd BVergG ab einem geschätzten Auftragswert von über EUR 50.000,- versucht haben, mindestens drei Vergleichsangebote oder Preisankünfte einzuholen.

1.2 Umweltgerechtigkeit der Leistung

Die EU gibt den Rahmen vor: Die EU arbeitet laufend an Rechtsgrundlagen und Rechtsakten, welche die Umweltgerechtigkeit der am Markt zu beschaffenden Leistungen stärken sollen. Das EU-Recht von heute stärkt zB in Form des Clean Industrial Deals Vergaberecht als Hebel zur Resilienz, Nachhaltigkeit und strategischen Autonomie Europas – die Bedeutung für klimaneutrale, kreislaufforientierte und sozial verantwortliche Wirtschaft nimmt stetig zu. Wichtige Bestandteile sind zB die Energie-Effizienz-RL (EED), die EU-Gebäuderichtlinie (EPBD), die EU-Lieferkettenrichtlinie (CSDDD) oder die Ökodesign-VO (ESPR). Manche dieser Regelungen sind bereits zwingendes Gesetz und manche noch nicht. Aus den Regelungspaketen ergibt sich (auch, wenn einzelne noch nicht umgesetzt sind), dass Dekarbonisierung und Kreislauffähigkeit wichtige Ziele der EU sind. Diesen können im Regelfall durch regionale Beschaffungen Rechnung getragen werden.

Darüber hinaus kann regionale Beschaffung auch bei der EU-Taxonomiekonformität unterstützen: Die EU-Taxonomie legt fest, welche wirtschaftlichen Tätigkeiten als ökologisch nachhaltig gelten. Dazu zählt auch der Neubau von Immobilien. Taxonomiekonforme Gebäude sind im Betrieb energieeffizienter, können bessere Förderchancen haben und werden von Banken oft leichter oder günstiger finanziert. Taxonomiekonformität ist daher nicht nur ein Umweltthema, sondern zählt sich für öffentliche Auftraggeber auch wirtschaftlich aus. Voraussetzung von Taxonomiekonformität sind unter anderem gute Arbeitsbedingungen bei den beauftragten Unternehmen. Diese Arbeitsbedingungen lassen sich bei Unternehmen vor Ort meist leichter prüfen und verlässlich nachvollziehen.

Auch die Grundprinzipien des EU-Vergaberechts (Transparenz, Gleichbehandlung und offener Wettbewerb) stärken Regionalitäts- und Souveränitätsanforderungen

in den einzelnen Mitgliedstaaten. Das nationale Recht teilt die Europäischen Ziele: Mit der BVergG-Novelle 2026 wurde der Grundsatz der verpflichtenden Berücksichtigung der Umweltgerechtigkeit und Nachhaltigkeit der zu beschaffenden Leistung auch in Österreich weiter gestärkt und als Leitprinzip verankert. Auch die Verwendung von „Lebenszykluskosten“ wird nun prioritär behandelt.

Geeignete Maßnahmen sind insbesondere: Strategische Ausgestaltung von Ausschreibungen im Einklang mit ökologischen und nachhaltigen Zielsetzungen; Verbindliche Berücksichtigung von Umwelt- und Nachhaltigkeitsaspekten in allen Phasen des Vergabeverfahrens; Vermeidung unzulässiger direkter Regionalbevorzugung bei gleichzeitiger Nutzung zulässiger Gestaltungsspielräume.

Diese Rahmenbedingungen ermöglichen es, Nachhaltigkeit und regionale Wirtschaftskreisläufe rechtssicher zu fördern und miteinander zu verbinden.

Denn: Regionale Anbieter verfügen über ein besonderes Potenzial, Leistungen umweltgerechter zu erbringen, insbesondere durch kürzere Transportwege, geringere Emissionen und CO₂-Einsparungen. Regionale Beschaffung ist somit umweltgerecht und nachhaltig. Diese Maßnahmen stärken sowohl die Umweltverträglichkeit öffentlicher Aufträge als auch die nachhaltige Entwicklung der Regionen.

Da das BVergG nunmehr eine (noch) stärkere strategische Ausrichtung vorsieht (etwa mittels nachhaltiger, sozialer Kriterien), können öffentliche Auftraggeber in eigenen Vergaberichtlinien oder Vergabestrategien regional ansässige Betriebe durch Zuschlagskriterien belohnen, etwa durch Kriterien zur Wertschöpfung in der Region oder durch lokale Lieferketten. So können beispielsweise öffentliche Auftraggeber, aufgrund der aktuellen Rechtslage und nach ständiger EuGH Rechtsprechung, in Ausschreibungsunterlagen festlegen,

dass Bieter bestimmte Anteile an EU-Waren bzw. europäischer Wertschöpfung nachweisen müssen. Das kann indirekt regionale bzw. europäische Wertschöpfung fördern.

Auch der **Aktionsplan „ROT-WEISS-ROT-Bauen“** kann als strategischer Rahmen verstanden werden, der die öffentliche Hand dabei unterstützt, die österreichische Bauwirtschaft zu stärken und Nachhaltigkeit, Qualität sowie regionale Wertschöpfung zu fördern. Zugleich zielt der Aktionsplan darauf ab, Beschäftigung zu sichern, faire Arbeitsbedingungen zu stärken und die Ausbildung von Fachkräften in der Bauwirtschaft nachhaltig zu unterstützen. Er unterstreicht damit die Bedeutung öffentlicher Vergaben als aktives Steuerungselement zur Förderung regionaler Strukturen und langfristiger Qualität im Bauwesen.

Der österreichische Aktionsplan für nachhaltige öffentliche Beschaffung („**naBe-Aktionsplan**“) unterstützt die öffentliche Verwaltung dabei, nachhaltige Beschaffung systematisch zu verankern, Kriterien zu harmonisieren und zur klimaneutralen Verwaltung beizutragen. Die Anwendung ist für öffentliche Auftraggeber des Bundes verbindlich und wird auch anderen Auftraggebern (insbesondere Ländern und Gemeinden) empfohlen.

Praxistipp: Eine direkte Bevorzugung österreichischer oder regionaler Unternehmen ist nicht zulässig; regionale Effekte dürfen ausschließlich über sachlich begründete und objektive Kriterien erzielt werden.

Im Zuge eines Vergabeverfahrens können auf allen Ebenen, sei es durch die Festlegung von Eignungs-, Auswahl- oder Zuschlagskriterien, als Teil der Leistungsbeschreibung in Form von Leistungsspezifika oder im Vertrag Festlegungen getroffen werden, die einen echten Mehrwert für die Region bringen.

ROT-WEISS-ROT VERGEBEN

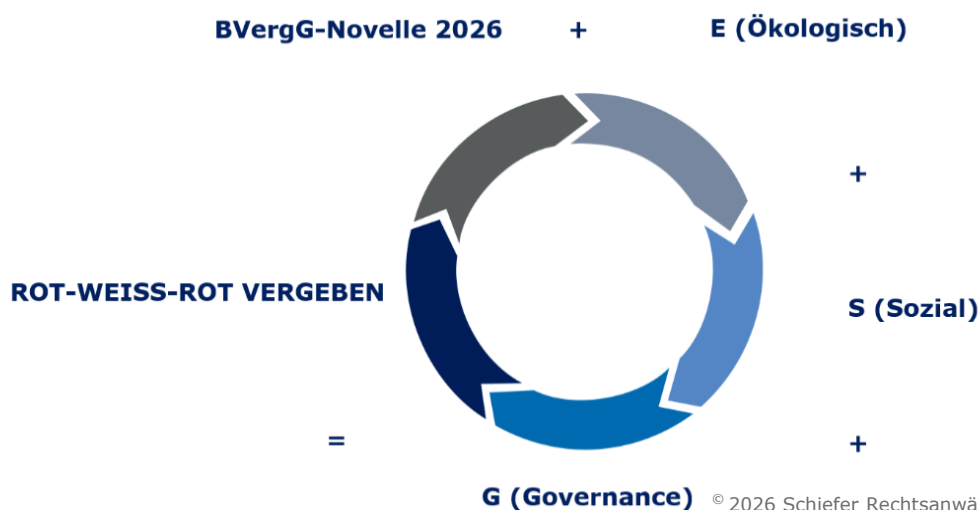


Abbildung 1: Zusammenspiel von ESG und ROT-WEISS-ROT vergeben.

Beispiele für die Berücksichtigung der Umweltgerechtigkeit der Leistung, die regionalen Unternehmen eine echte Chance geben und die Wertschöpfung in der Region stärken:

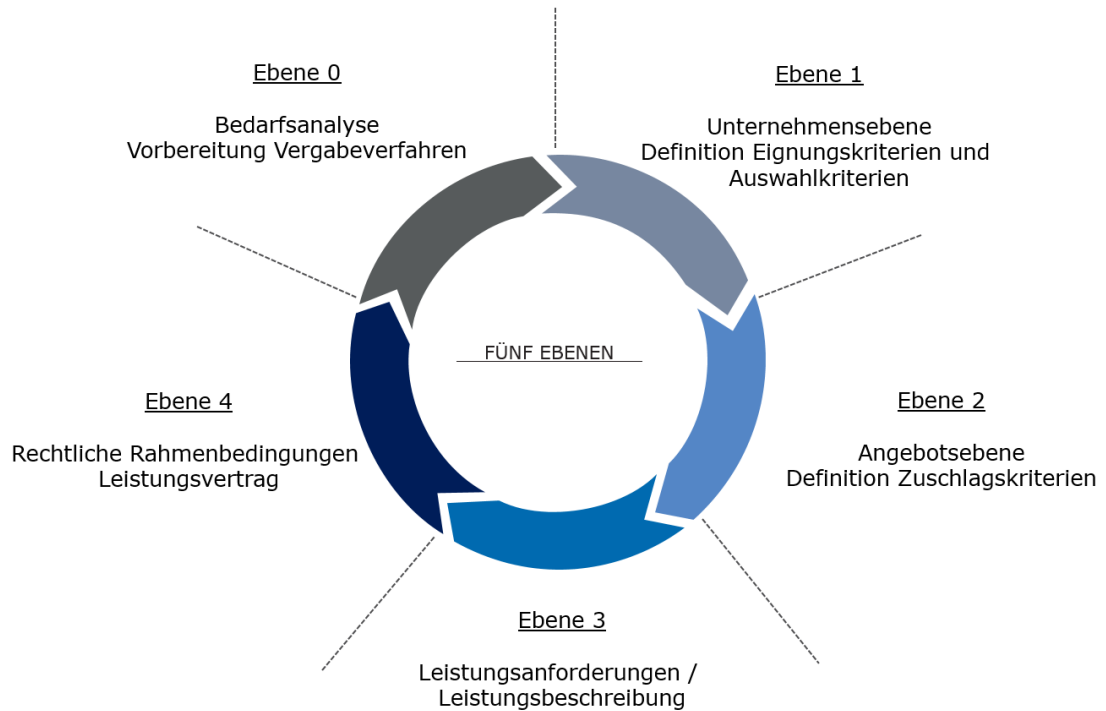
	Stichwort	Beschreibung
E	Ökologisch	Wird regionalen Unternehmen eine faire Chancen gegeben, entstehen nachhaltige und resiliente Lösungen (zB kurze Fahrwege, kurze Reaktionszeiten, lokale Abfallverwertung und Wertschöpfung durch Recycling von Baumaterialien in der Region)
S	Sozial	Werden Konzepte belohnt, die zB den Know-How-Aufbau beim Auftraggeber fördern und im Krisenfall Unterstützung vor Ort leisten, werden resiliente Partnerschaften etabliert.
G	Governance	Regionalität schafft Zuverlässigkeit: Auftragnehmer sind vor Ort und können dann eingreifen, wenn es wirklich darauf ankommt. Probleme können vor Ort rasch gelöst werden.

2. Regionale Beschaffung – fünf Ebenen der Projektplanung und Umsetzung

Der Erfolg einer Regionalvergabe hängt maßgeblich von einer zielgerichteten Konzeption des Vergabeverfahrens und des zugrundeliegenden Beschaffungsvorhabens ab. Diese Konzeption orientiert sich an fünf zentralen Ebenen des Vergabever-

fahrens, die nicht fünf voneinander isolierte Rechtsmaterien darstellen, sondern fünf Entscheidungsebenen der Vergabegestaltung, die jeweils an unionsrechtliche Grundsätze und an die nationalen Konkretisierungen im BVergG gebunden sind.

5 Ebenen eines Vergabeverfahrens



© 2026 Schiefer Rechtsanwälte GmbH

Abbildung 2: 5 Ebenen eines Vergabeverfahrens

2.1 Ebene 0: Bedarfsanalyse und Vorbereitung Vergabeverfahren

Die „Ebene 0“ bildet die Basis der strategischen Projektvorbereitung. Jedes Projekt ist dazu nach Komplexität und Risikograd einzuordnen. Einen guten Anhaltspunkt dafür bietet das „Lechner-Modell“⁵ (zB Einzelvergabe für einfache Projekte bis hin zu Partnerschaftsmodellen für hochkomplexe Projekte).⁶

Für jedes Projekt ergeben sich entsprechend dem Risikograd und der Komplexität unterschiedliche Anforderungen. Eine Zusammenschau aus den Anforderungen des BVergG, insbesondere nach zwingender Berücksichtigung der Umweltgerechtigkeit der ausgeschriebenen Leistung, sowie der gebotenen Rücksichtnahme auf soziale Gerechtigkeit und Förderung von KMU, bildet den Rahmen für eine gelungene Regionalvergabe.

Praxistipp: Maßgebliche Fragen in der Projektkonzeption:

- Zielsetzung: Was ist das Hauptziel des Projekts und welche spezifischen Ziele sollen erreicht werden?
- Regulatorik: Welche rechtlichen und ethischen Richtlinien und interne Vorgaben müssen geprüft werden?
- Zeitplanung: Welcher Zeitrahmen ist für das Projekt festgelegt und welche Meilensteine müssen erreicht werden?

Bei der Konzeption eines Projektes ist auch die Business-Judgement-Rule zu berücksichtigen.

⁵ Lechner: Projektklasse, Projektanalyse zur Versachlichung von Firmenreferenzen, Projektanalyse zur Versachlichung von Personenreferenzen, Institut für Baubetrieb und Bauwirtschaft, TU Graz, 22. Februar 2018.

⁶ Schiefer/Troger/Breitwieser (2025): Kollaboration als Schlüssel für nachhaltige Bauprojekte der öffentlichen Hand im Band Bauen ist anders (Hrsg. Lulei, Heck), 127-143, 132.

2.1.1 Auftragswertschätzung: Bauvorhaben

Der Auftraggeber hat es durch die Gestaltung seines Projektinhaltes – im Vergaberecht spricht man vom sog „Vorhabensbegriff“ – in der Hand, die Vorteile aus nationalen Gesetzen sowie der EU-Regulatorik für sich zu nutzen. Nach dem Vorhabensbegriff sind Leistungen demnach gemeinsam zu betrachten, wenn sie sachlich, funktional oder wirtschaftlich zusammenhängen, einem gemeinsamen Zweck dienen und in einem zeitlichen oder organisatorischen Zusammenhang stehen.

Das BVergG stellt für ein Bauvorhaben auf den „main object test“ ab. Demnach sind grundsätzlich alle Leistungen, die für ein Bauvorhaben erforderlich sind, nach dem Regime für Bauleistungen zu vergeben und somit zusammenzurechnen.

Praxistipp: Das BVergG definiert in Anhang I jene Wirtschaftszweige, die als Bauleistungen zu qualifizieren sind, so zB⁸:

- Neubau, Renovierung, Instandsetzung oder Abbruch von Gebäuden,
- Erdbewegungsarbeiten,
- Straßenbau,
- Elektroinstallationen,
- Wärmedämmungen,
- Fußboden-, Fliesenleger,- sowie
- Malerleistungen.

Bei der Vergabe von Bauleistungen sieht das BVergG die gewerkweise Vergabe als Regel an. Die BVergG-Novelle 2026 schafft durch höhere Unterschwellenwerte für Bauleistungen deutliche Erleichterungen und mehr Spielraum für regionale Bauvorhaben und zeigt damit ein klares Bekenntnis des Gesetzgebers zur gewerkweisen und damit zur Regionalvergabe (vgl Punkt 1.1).

(wesentliche) EU-Schwellenwerte	
EU-weite Bekanntmachung verpflichtend Bauaufträge	Ab EUR 5.404.000,-
EU-weite Bekanntmachung verpflichtend Liefer- und Dienstleistungsaufträge ⁷	Ab EUR 216.000,-
(wesentliche) Nationale Schwellenwerte	
Direktvergabe Bauaufträge	Bis EUR 200.000,-
Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung Bauaufträge	Bis EUR 2.000.000,-
Nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung Bauaufträge	Bis EUR 2.000.000,-

Die Wahl der Verfahrensart richtet sich in erster Linie danach, ob der Beschaffungsvorgang (das Projekt oder Vorhaben) nach dem Regime des BVergG im Oberschwellenbereich oder im Unterschwellenbereich auszuschreiben ist. Als geschätzter Auftragswert ist gemäß

§ 13 BVergG der Gesamtwert eines Auftrages ohne Umsatzsteuer zu verstehen. Dabei sind alle zum Vorhaben gehörenden Leistungen zu berücksichtigen, einschließlich ausdrücklich vorgesehener Optionen und Vertragsverlängerungen.

⁷ Für öffentliche Auftraggeber: EUR 216.000,-; für zentrale öffentliche Auftraggeber gemäß Anhang III: EUR 140.000,-; für Sektorenauftraggeber: EUR 432.000,- (EU-Schwellenwertverordnung, seit 1.1.2026).

⁸ Es erfolgt hier lediglich eine beispielhafte Aufzählung. Zum Verzeichnis der Tätigkeiten entsprechend der Allgemeinen Systematik der Wirtschaftszweige gemäß § 5 Z 1 bzw § 177 BVergG wird auf Anhang I zum BVergG verwiesen.

Bei Rahmenvereinbarungen ist der Gesamtwert aller möglichen Einzelabrufe zugrunde zu legen.

Praxistipp: Ziel ist eine realistische, transparente und überprüfbare Kostenschätzung, die eine rechtskonforme Wahl des Vergabeverfahrens und eine verlässliche Budgetplanung gewährleistet. Die Auftragswertschätzung hat dabei sachkundig zu erfolgen, eine bloße Orientierung an früher bezahlten Preisen reicht in der Regel nicht aus, da diese nicht zwingend das aktuelle Marktpreisniveau widerspiegeln.⁹

Oberschwellenbereich: Derzeit liegt die Grenze für Vergaben im Oberschwellenbereich (EU-Schwellenwert) bei EUR 5.404.000,-.

Bei Bauvorhaben in der Oberschwelle, also über EUR 5.404.000,-, bleibt die Regelung für die Anwendung der Kleinlosregel aufgrund ihrer Verankerung in den EU-Richtlinien unverändert. Demnach dürfen nach der „großen Losregelung“ einzelne Lose iHv insgesamt max 20% des kumulierten Gesamtwerts aller Lose bis zu EUR 1.000.000,- nach dem Unterschwellenregime vergeben werden.¹⁰

Unterschwellenbereich: Bauvorhaben mit einem geschätzten Auftragswert unterhalb des EU-Schwellenwertes von EUR 5.404.000,- können unter Anwendung der Kleinlosregelung vereinfachter an KMU vergeben werden. In diesem Fall können alle Lose (Fachlose/Gewerke) jeweils nach den Bestimmungen für die Vergabe von Bauaufträgen im Unterschwellenbereich vergeben werden.

Praxistipp: Nach dem Vorhabensbegriff sind zunächst sämtliche zum Bauvorhaben gehörigen Leistungen zusammenzurechnen. Danach kann eine Aufteilung in einzelne Gewerke erfolgen, die Gewerke können bei Bedarf losweise vergeben werden.

In der Praxis viel diskutiert wird die Frage der Zusammenrechnung von Planungs- und Bauleistungen in einem (Bau-)Vorhaben. Die grundsätzliche Trennung von Planung (als Dienstleistungsauftrag) und Bauausführung (als Bauauftrag) wird bei einer gemeinsamen Vergabe von Planungs- und Bauleistungen (zB bei der Vergabe an einen Totalunternehmer) durchbrochen. Die Vergabe von Planungs- und Bauleistungen ist stets im Einzelfall zu prüfen (es gibt keine „one fits all“ Lösung). Neue Rechtsmeinungen lassen die alte Diskussion wieder aufleben, wobei nunmehr auch davon ausgegangen wird, dass die Planungs- und Bauleistungen stets zusammengerechnet werden dürfen. Hierzu wurde in Deutschland ein alternatives Beschaffungskonzept geschaffen, welches davon ausgeht, dass die Planungs- und Bauleistungen als ein Gesamtvorhaben zu betrachten sind und in Folge der Gesamtauftrag im Wege der Losvergabe (Fachlose) vergeben wird.¹¹

Praxistipp: Gewerksweisen Vergaben ist der Vorrang zu geben, um regionale Beschaffungen zu fördern. Die Planungsleistungen können bei Bedarf gemeinsam mit ausführenden Leistungen vergeben werden: So werden auch die ausführenden Unternehmen möglichst früh in das Projekt eingebunden (Early Contractor Involvement). Vergaben als Gesamtaufträge (zB Generalunternehmer- oder Totalunternehmer-Leistungen) sind vorab im Konzeptionsvermerk eines Vergabeverfahrens zu dokumentieren.

Innovative Ansätze können die Regionalvergabe verbessern, es gilt jedoch weiterhin das „Splitting-Verbot“ von Aufträgen.

Praxistipp: Bei der richtigen Strukturierung und Zuteilung der einzelnen Lose, ist ein „Splitting“ von Aufträgen nicht mehr erforderlich, wie die nachstehenden Beispiele zeigen:

⁹ LVwG Tirol 29.7.2025, LVwG-2025/S1/0408-31.

¹⁰ Siehe hierzu noch Abbildung 3 samt Hinweis.

¹¹ *Burgi*, Gemeinsame Vergabe von Aufträgen für Planungs- und Bauleistungen, kombiniert mit Fachlosbildung: Funktionsweise und Rechtskonformität

eines alternativen Beschaffungskonzepts (v.a. bei kommunalen Investitionsvorhaben für Klimaschutz, sozialer Infrastruktur, Sanierung etc.) nach Streichung des § 3 Abs. 7 S. 2 VgV (2024), S 33f.

Beispiel 1: Kleinlosregelung Bauauftrag Oberschwellenbereich (nur Bauleistungen)

Dachdecker	EUR 140.000,-	Direktvergabe (bis EUR 200.000,-)
Spengler	EUR 210.000,-	Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung Nicht offenes Verfahren ohne vorheriger Bekanntmachung (bis EUR 2.000.000,-)
Schlosser	EUR 900.000,-	nach Regelungen des Oberschwellenbereichs
HKLS	EUR 1.100.000,-	nach Regelungen des Oberschwellenbereichs
Baumeister	EUR 3.400.000,-	Offenes Verfahren im OSB Nicht offenes Verfahren mit vorheriger Bekanntmachung Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung
Geschätzter Gesamtauftragswert		EUR 5.750.000,- (> 5.404.000,-) davon 20% = EUR 1.150.000,- können im USB vergeben werden

© 2026 Schiefer Rechtsanwälte GmbH

Abbildung 3: Beispiel einer Losvergabe im Oberschwellenbereich (Vergabe von Bauleistungen)

***Hinweis:** Durch die BVergG-Novelle 2026 wurde der Schwellenwert zur Durchführung von nicht offenen Verfahren ohne vorheriger Bekanntmachung (und Direktvergaben mit vorheriger Bekanntmachung) zwar auf EUR 2.000.000,- angehoben. Dieser Wert wurde im Rahmen der Kleinlosregelung im Oberschwellenbereich jedoch nicht angepasst.

Beispiel 2: Kleinlosregelung Bauauftrag Unterschwellenbereich (nur Bauleistungen)

Dachdecker	EUR 140.000,-	Direktvergabe (bis EUR 200.000,-)
Spengler	EUR 220.000,-	Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung Nicht offenes Verfahren ohne vorheriger Bekanntmachung (bis EUR 2.000.000,-)
Schlosser	EUR 1.100.000,-	Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung Nicht offenes Verfahren ohne vorheriger Bekanntmachung (bis EUR 2.000.000,-)
HKLS	EUR 1.100.000,-	Nicht offenes Verfahren ohne vorheriger Bekanntmachung (bis EUR 2.000.000,-)
Baumeister	EUR 2.200.000,-	Offenes Verfahren im USB Nicht offenes Verfahren mit vorheriger Bekanntmachung Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung
Geschätzter Gesamtauftragswert		EUR 4.760.000,- (< 5.404.000,-)

© 2026 Schiefer Rechtsanwälte GmbH

Abbildung 4: Beispiel einer Losvergabe im Unterschwellenbereich (Vergabe von Bauleistungen)

Beispiel 3: Kleinlosregelung Bauvorhaben Unterschwellenbereich (Planungs- und Bauleistungen)

Planungsleistungen EUR 130.000,-	Direktvergabe (bis EUR 140.000,-)
Baumeister inkl. Ausführungsplanung EUR 1.800.000,-	Nicht offenes Verfahren ohne vorheriger Bekanntmachung (bis EUR 2.000.000,-)
HKLS inkl. Ausführungsplanung EUR 900.000,-	Nicht offenes Verfahren ohne vorheriger Bekanntmachung (bis EUR 2.000.000,-)
Elektrotechnik inkl. Ausführungsplanung EUR 1.100.000,-	Nicht offenes Verfahren ohne vorheriger Bekanntmachung (bis EUR 2.000.000,-)
Geschätzter Gesamtauftragswert EUR 3.930.000,- (< 5.404.000,-)	

© 2026 Schiefer Rechtsanwälte GmbH

Abbildung 5: Beispiel einer Losvergabe samt Planungsleistungen im Unterschwellenbereich

2.1.2 Planung und (Bau-)Ausführung: Innovative Ideen zur Vergabe von Planungs- und Bauleistungen

Durch enger werdende Budgets in der öffentlichen Beschaffung ist es neben der Rücksichtnahme auf Regionalität auch erforderlich, innovative Ideen zur Vergabe von Planungs- und Bauleistungen zu berücksichtigen, um die Transaktionskosten der öffentlichen Auftraggeber zu senken. Folgende Ideen können bei der Konzeption eines Vergabeverfahrens Berücksichtigung finden:

1. Gemeinsame Strukturierung von Planungs- und Bauleistungen im Sinne des Vorhabensbegriffes, vgl. dazu Beispiel 3 gemäß Punkt 2.1.1.
2. Eine Möglichkeit Transaktionskosten beim Auftraggeber zu senken, ist die Möglichkeit des Zuschlags auf das Erstangebot. Bei der Durchführung von zweistufigen Verfahren sollte dieser Vorbehalt berücksichtigt werden. Dieses Vorgehen reduziert auch die Gefahr von spekulativen (Erst-)Angeboten.
3. Durchführung eines „dekonstruierten“ offenen Verfahrens (für Vorhaben im Oberschwellenbereich): Durch die Durchführung einer Markterkundung vor Einleitung des Vergabeverfahrens wird die Möglichkeit geschaffen, mit

dem relevanten Bietermarkt ins Gespräch zu kommen („Early Contractor Involvement light“). Durch die Schaltung einer Vorinformation kann die Angebotsfrist verkürzt werden. Closing-Phasen mit dem präsumentiven Bestbieter ermöglichen den Dialog vor Vertragsabschluss.

4. Durchführung eines „dekonstruierten“ nicht offenen Verfahrens ohne vorheriger Bekanntmachung (Unterschwellenbereich): Einladung von drei geeigneten Unternehmen zur Angebotslegung. Durchführung von Informations- und Fragerunden in der Angebotsphase. Bewertung von Optimierungsvorschlägen im Zuge der Zuschlagskriterien. Closing-Phase oder Projektvorbereitungsphase mit dem präsumentiven Bestbieter zur Vorbereitung relevanter Behördentermine.

Praxistipp: Sowohl bei der Direktvergabe als auch beim nicht offenen Verfahren obliegt es dem Auftraggeber, die Eignungsanforderungen festzulegen. Die ausgewählten Unternehmen können direkt zur Angebotslegung eingeladen werden. Durch einfache Ausschreibungsgestaltung können die Transaktionskosten für eine Angebotslegung reduziert und die Einstiegsschwellen klar erleichtert werden.

2.1.3 Planen, Bauen, Betreiben – Projektbetrachtung als Lebenszyklus

Aus dem Begriff des Bauvorhabens und der zunehmenden Verpflichtung zur Berücksichtigung von Lebenszyklus-Betrachtungen bei der Beschaffung von Planungs- und Bauleistungen ergibt sich:

Das Denken in Aufträgen ist vorbei – es muss in Projekten gedacht werden.

Dies ergibt sich insbesondere bei der Betrachtung des Lebenszyklus eines Bauprojektes:

vor Projektrealisierung etc), über die Herstellung/Produktion (ethische und moralische Grundsätze bei der Produktion/Verantwortungsvolles Handeln entlang der Lieferkette, Umgang mit der Ressource Wasser etc), über die Nutzungsphase (Energieverbrauch und Energieeffizienz, Wartung und Service, Reparatur und Austausch von Ersatzteilen, Barrierefreiheit), bis hin zum recyclingfähigen Abriss.



© 2026 Schiefer Rechtsanwälte GmbH

Abbildung 6: Lebenszyklus eines Bauprojekts

Regionale Vergaben sind dabei der Hebel für zukunftsfähige Projekte: Bei der Konzeption eines Projektes ist zu berücksichtigen, dass die Nutzungsphase die längste Phase der Lebensdauer eines Gebäudes ausmacht und für die Nutzungsphase die Betriebs- und Wartungskosten des Gebäudes zu berücksichtigen sind (vgl. Punkt 2.3.2 zu den Lebenszykluskosten).

Es hat somit eine 360°-Betrachtung des Projektes zu erfolgen: Von der Evaluierung der Rohstoffgewinnung und der verwendeten Rohstoffe (Lieferkette der Rohstoffe bis zur Baustelle, Menge und Art des Abfalls/der Entsorgung bei allfälligem Abriss

Regionale Unternehmen kennen die Gegebenheiten vor Ort, sind lokal vernetzt und einsatzbereit. Bei regionaler Beschaffung gilt es daher, den Unternehmen faire Chancen zur Teilnahme am Vergabeverfahren zu geben, und das Vergaberecht als Lenkungsinstrument und Belohnungs-Tool für regionale und damit resiliente Lösungen zu nutzen.

Praxistipp: Die Betrachtung eines Projektes anhand seines Lebenszyklus kann Kosten im Betrieb einsparen. Insbesondere der Betrieb eines Gebäudes ist daher bei der Konzeption eines (Bau-)Projektes zu berücksichtigen und mitzudenken.

2.1.4 Markterkundung

Zur Vorbereitung eines Vergabeverfahrens können öffentliche Auftraggeber eine Markterkundung durchführen. Dabei kann der öffentliche Auftraggeber bereits vor Einleitung eines Vergabeverfahrens mit potenziell interessierten Unternehmen in Kontakt treten.

Ziel einer Markterkundung ist es, einen Überblick über Marktstrukturen, technische Möglichkeiten und wirtschaftliche

Rahmenbedingungen zu erhalten. Gleichzeitig können Unternehmen über geplante Vorhaben und mögliche Anforderungen informiert werden. Somit können jene Unternehmen bereits frühzeitig in das Projekt „einbezogen“ werden, die über das fachliche Know-How verfügen, sodass Projekt-Herausforderungen frühzeitig erkannt und mit dem relevanten Bieterkreis diskutiert werden („Early Contractor Involvement“).

Im Rahmen der Markterkundung wird kein Vergabeverfahren eingeleitet. Unzulässig sind daher insbesondere Preisverhandlungen oder die Aufforderung zur Abgabe konkreter Angebote.

Die gewonnenen Informationen können für die Vorbereitung der Ausschreibung genutzt werden. Dabei sind die vergaberechtlichen Grundsätze, insbesondere Transparenz und Gleichbehandlung, einzuhalten. Die Leistungsbeschreibung im späteren Vergabeverfahren ist produktneutral zu gestalten und darf kein bestimmtes Unternehmen bevorzugen. Hat ein Unternehmen an der Vorbereitung des Vergabeverfahrens mitgewirkt, ist darauf zu achten, dass dadurch keine Wettbewerbsverzerrung entsteht (Abgrenzung zu Vorarbeiten ist zu beachten).

2.1.5 Veröffentlichung Vergabeverfahren

Die vergaberechtlich vorgeschriebene Bekanntmachung reicht oft nicht aus, dass die potenziellen Bieter tatsächlich von einer Ausschreibung Kenntnis erlangen. Viele Unternehmen haben keine Kenntnis von elektronischen Beschaffungsportalen oder den einschlägigen Veröffentlichungs-Medien.

Praxistipp: Transparenz ist das Gebot der Stunde: Um sicherzustellen, dass der gewünschte Bieterkreis bei einem bekanntzumachenden Verfahren die Bekanntmachung der Ausschreibung auch zusätzlich wahrnimmt, kann diese auch auf der Homepage des Auftraggebers, in kommunalen und regionalen Medien veröffentlicht werden. Die Information von regionalen Unternehmen über die Veröffentlichung der Bekanntmachung auf einschlägigen Plattformen kann auch per E-Mail erfolgen.

Bei der vergaberechtlich vorgeschriebenen Bekanntmachung ist auch darauf zu

Alle im Rahmen der Markterkundung gewonnenen Informationen und Gespräche sollten nachvollziehbar dokumentiert und im Vergabeakt festgehalten werden.

Für die Praxis gewinnen Markterkundungen zunehmend an Bedeutung: Sie ermöglichen es insbesondere, regionale Marktstrukturen sowie nachhaltige Beschaffungskriterien frühzeitig zu berücksichtigen und marktkonform in die Ausschreibung einzubeziehen.

Praxistipp: Die Durchführung einer Markterkundung ermöglicht niederschwellige Gespräche mit dem relevanten Bietermarkt und kann Inhalte von Vergabeverfahren zielgerichtet vorbereiten und praxisnah ausgestalten.

achten, die richtigen CPV-Codes zu wählen. Die CPV-Nomenklatur schafft ein einheitliches Klassifikationssystem für das öffentliche Beschaffungswesen, durch das die Referenzsysteme vereinheitlicht werden sollen, die von den öffentlichen Auftraggebern verwendet werden, um den Gegenstand des Beschaffungsauftrags zu beschreiben. Im Zweifel sollten eher mehr als weniger Codes und sowohl in Frage kommende Übergruppen als auch Untergruppen ausgewählt werden.

Praxistipp: Die Liste für die Festlegung einschlägiger CPV-Codes findet man auf der Homepage der EU. Im Baubereich verwendete CPV-Codes sind zB:

- 45000000 (Bauarbeiten);
- 45111100 (Abbrucharbeiten);
- 45112500 (Erdbewegungsarbeiten);
- 45210000 (Bauleistungen im Hochbau).

2.2 Ebene 1: Unternehmensebene

Wie bereits in „Ebene 0“ ausgeführt, ist die Auswahl der Unternehmen für eine erfolgreiche Regionalvergabe entscheidend:

Durch die Wahl passender Eignungskriterien wird die regionale Wertschöpfung gesteigert.

2.2.1 Eignungskriterien

Eignungskriterien sind vom öffentlichen Auftraggeber festgelegte, unternehmensbezogene Anforderungen an Bewerber bzw Bieter und stellen Mindestvoraussetzungen für die Teilnahme am Vergabeverfahren dar (K.-O.-Kriterien). Sie sind in jedem Vergabeverfahren festzulegen und beziehen sich auf das Unternehmen selbst.

Konkret geht es bei den Eignungskriterien um

- die berufliche Zuverlässigkeit (Nichterfüllung von Ausschlussgründen),
- die Befugnis,
- die wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit sowie
- die technische Leistungsfähigkeit

eines Unternehmens.

Die zur Prüfung der Eignung festzulegenden Nachweise sind im BVergG (und seinen Anhängen X und XI) entsprechend festgelegt. Der maßgebliche Zeitpunkt des Vorliegens der Eignung wird im BVergG definiert, zB:

- Offenes Verfahren: Zeitpunkt der Angebotsabgabe.
- Nicht offenes Verfahren ohne vorherige Bekanntmachung: Zeitpunkt der Aufforderung zur Angebotsabgabe.
- Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung: Zeitpunkt des Ablaufs der Teilnahmeantragsfrist.

Der Zeitpunkt des Vorliegens der Eignung hinsichtlich der Zuverlässigkeit und Leistungsfähigkeit kann vom öffentlichen Auftraggeber flexibel festgelegt werden. Es kann der Zeitpunkt

- des Ablaufs für die Vorlage / Vervollständigung von Nachweisen,
- des Zugriffs des öffentlichen Auftraggebers auf eine Datenbank oder

- des Ablaufs der für die Mängelbehebung betreffend die Eignung gesetzte Frist

festgelegt werden.

Praxistipp: Die Verschiebung des (Eignungs-)Zeitpunkts nach hinten gilt nicht für die Befugnis. Dies ergibt sich aus einer Zusammenschau mit der Gewerbeordnung (GewO), welche festlegt, dass bereits die Teilnahme an einem Vergabeverfahren den Anwendungsbereich der GewO eröffnet.

Bei der Festlegung von Eignungskriterien gilt der Verhältnismäßigkeitsgrundsatz: Die Anforderungen müssen durch den Auftragsgegenstand sachlich gerechtfertigt sein. Die Eignungskriterien sind in den Teilnahme- oder Ausschreibungsunterlagen festzulegen und unterliegen dem Publizitätsgrundsatz. Das bedeutet, dass ausschließlich jene Kriterien angewendet werden dürfen, die zuvor bekannt gemacht wurden (eine nachträgliche Änderung ist daher ausgeschlossen). Auch eine Doppelverwertung von Eignungskriterien als zB Zuschlagskriterien ist unzulässig. Zu komplexe oder übermäßig hohe Anforderungen sollten vermieden werden, um kleinere Unternehmen nicht von einer Teilnahme auszuschließen.

Oft wird in Vergabeverfahren ein langer Kanon an Anforderungen und Nachweisen verlangt, die KMU und Kleinstunternehmen oft von der Teilnahme am Vergabeverfahren abschrecken bzw eine Teilnahme unmöglich machen. Kriterienkataloge für Eignungsnachweise sind simpel zu halten (insbesondere bei Verfahren mit vorheriger Bekanntmachung) und bei den Anforderungen verstärkt auf Qualität zu setzen, um die Teilnahme von KMU zu fördern. Ergänzend können der Ausschluss von Drittstaat-Unternehmen

ohne GPA-Abkommen¹² sowie der Ausschluss von Sub-Subunternehmerketten ausschlaggebend für eine resiliente, sichere und regionale Lieferkette sein und sind daher im Zuge der Ebene 1 entsprechend zu berücksichtigen.

Praxistipp: Die Eignungsanforderungen sind so simpel wie möglich zu beschreiben, der Kanon an Nachweisen so gering wie möglich zu halten. Auf den einschlägigen elektronischen Beschaffungsplattformen stehen zum Nachweis der Eignung oft bereits entsprechende Formblätter zur Verfügung.

Bei zweistufigen Vergabeverfahren empfiehlt es sich, den präsumtiven Zuschlagsempfänger vor Zuschlagsentscheidung aufzufordern bekanntzugeben, ob sich Änderungen hinsichtlich der in der ersten Stufe vorgelegten Eignungsnachweise ergeben haben bzw die weiterhin aufrechte Eignung zu bestätigen.

Neben dem Umfang scheitern KMU oder Kleinstunternehmen aber oft auch am Inhalt der Eignungsanforderungen. In der Regel werden zum Nachweis der technischen Leistungsfähigkeit Referenzprojekte über bereits abgeschlossene Referenzaufträge (für Bauaufträge: nicht älter als fünf Jahre) festgelegt. Darüber hinaus sind oft Schlüsselpersonen für bestimmte Leistungen namhaft zu machen. Unternehmen scheitern jedoch häufig an den Vorgaben an spezifische Referenzprojekte. Ein innovativer Ansatz kann den Aufwand reduzieren und die Teilnahme-Chancen in der regionalen Beschaffung erhöhen: zB durch die Vorlage eines Bewerbungs- / Empfehlungsschreibens unter Darlegung der bisherigen Erfahrungen des Bieters mit der erfolgreichen Abwicklung vergleichbarer Projekte; die anschließende Bewertung des Schreibens erfolgt durch eine Kommission des Auftraggebers.

Praxistipp: Festlegung alternativer Kriterien zur Stärkung des Bieterkreises: Sowohl am Markt etablierte Unternehmen (mit Referenzprojekten) als auch KMU und Kleinstunternehmen (Bewerbungs-/Empfehlungsschreiben) können sich so an einem Vergabeverfahren beteiligen.

Eignungs- und Auswahlkriterien sind jedenfalls so zu gestalten, dass regionale Unternehmen (dabei insbesondere KMU und Kleinstunternehmen) eine faire Chance an der Teilnahme haben. Dabei können für unternehmensbezogene Kriterien auch folgende Überlegungen zugrunde gelegt werden:

- Bei Referenzprojekten kann auf den Einsatz nachhaltiger Materialien (und allenfalls deren Verwertung im Lebenszyklus) Rücksicht genommen werden;
- Erfahrungen als Teil von Energie- bzw Bürgergemeinschaften können Berücksichtigung finden;
- Im Zusammenhang mit der Namhaftmachung von Schlüsselpersonal kann auf die Ausbildung von Facharbeitern abgestellt werden, ebenfalls kann das Verhältnis des eingesetzten Schlüsselpersonals als diverses Team (Einsatz von Mann und Frau, älteren Arbeitnehmern und Lehrlingen) abgefragt werden;
- Nachweise über regionales Engagement, zB die Mitwirkung an freiwilligen Vereinen (zB freiwillige Feuerwehr) können verlangt werden.

Praxistipp: Aus den Grundsätzen des Vergaberechts (insbesondere Nichtdiskriminierung) sowie § 20 Abs 3 BVergG ergibt sich, dass grundsätzlich eine direkte Bevorzugung von regionalen Unternehmen nicht zulässig ist. So darf etwa nicht verlangt werden, dass ein Bieter einen Standort bzw eine Niederlassung an einem bestimmten Ort haben muss.¹³ Allerdings kann durch im Einzelnen sachlich gerechtfertigte Kriterien, wie die im Folgenden beispielhaft dargestellten, das Ziel erreicht werden, dass

¹² ErläutRV 69 BlgNR 26. GP 53.

¹³ UVS OÖ 9. 1. 2008, VwSen-550356/19/KI/Pe u VwSen-550375/5/KI/Pe.

regionale KMU der Vorrang eingeräumt wird:

- Spezifische Anforderungen an die Ausbildung des Schlüsselpersonals;
- Nachweise über regionales Engagement wie etwa die Unterstützung der örtlichen Vereine, Feuerwehren etc;

- Verfügbarkeit von Schlüsselpersonal auf der Baustelle;
- Kenntnisse über die Verhältnisse vor Ort (wie zB Witterungsverhältnisse).

2.2.2 Bietergemeinschaften und Subunternehmer

Durch die Bildung von Bietergemeinschaften oder das Heranziehen von Subunternehmern kann es regional verwurzelten Unternehmen, die allenfalls einzelne (Leistungs-)Teile des Auftrags nicht alleine abwickeln könnten, ermöglicht werden, dennoch am Vergabeverfahren teilzunehmen.

Bei einer Bietergemeinschaft schließen sich mehrere Unternehmen zur gemeinsamen Angebotslegung zusammen (alle Mitglieder der Bietergemeinschaft haften solidarisch für die Leistungserbringung). Dabei kann zwischen horizontalen Bietergemeinschaften (Zusammenschluss von Unternehmen derselben Branche zur Bündelung von Kapazitäten) und vertikalen Bietergemeinschaften (Zusammenschluss von Unternehmen unterschiedlicher Fachbereiche zur Abdeckung verschiedener Leistungen) unterschieden werden. Aus der Bietergemeinschaft wird bei Vertragsabschluss eine Arbeitsgemeinschaft (ARGE). Durch diese Zusammenarbeit können auch kleinere, regionale Unternehmen an komplexeren Projekten teilnehmen und gleichzeitig ihre lokale Kompetenz einbringen.

Praxistipps zur Schaffung von mehr Teilnahmekanzen (zB im Fall einer Gesamtvergabe) für regionale KMU und Kleinstunternehmen durch Festlegungen in der Ausschreibungsunterlage:

- Zulassung von Bietergemeinschaften, ohne die Anzahl der Mitglieder zu beschränken;
- Reduktion von Formalanforderungen zur Erleichterung der Bildung von Bietergemeinschaften, allenfalls Vorsehen von Checklisten, welche Schritte erforderlich sind, um erfolgreich eine Bietergemeinschaft zu bilden;
- Festlegung einer ausreichenden Teilnahme- bzw Angebotsfrist, da die Bildung einer Bietergemeinschaft für

potentielle Bieter aus dem Umfeld von KMU oftmals einen höheren Zeitaufwand in Anspruch nehmen kann.

Die Erfüllung der Eignung in einem Vergabeverfahren oder die Leistungserbringung kann auch durch die Beiziehung eines Subunternehmers für ein KMU oder Kleinstunternehmen erleichtert werden. Die zum Nachweis der Eignung herangezogenen Subunternehmer sind mit dem Teilnahmeantrag oder Angebot namhaft zu machen. Ein Subunternehmer muss zumindest für jeden Leistungsteil seine Eignung nachweisen, den er für den Bieter substituiert (sowie in jedem Fall seine eigene berufliche Zuverlässigkeit). Beim Nachweis der Eignung des Subunternehmers gilt wie beim Nachweis des Bieters: die Vorlage der Nachweise sollte so einfach wie möglich gestaltet sein. Wichtig ist, dass der Subunternehmer dem Bieter bei der Leistungserbringung auch tatsächlich zur Verfügung stehen muss (dies wird meist mit einer sogenannten „Subunternehmererklärung“ abgefragt).

Praxistipps für die Festlegungen zu Subunternehmern in der Ausschreibungsunterlage:

- Kritische Leistungsteile: Festlegung, wenn der Bieter bestimmte (kritische) Leistungsteile selbst durchführen muss und somit Subunternehmer für diese Leistungen nicht herangezogen werden dürfen – in diesem Fall muss der Bieter jedenfalls für die kritischen Leistungsteile selbst geeignet sein;
- Eigenleistungstiefe: Festlegung der Eigenleistungstiefe, sodass der Bieter bestimmte (wesentliche/überwiegende) Leistungen selbst erbringt und die Wertschöpfung dadurch tatsächlich in der Region bleibt (Vermeidung von Subunternehmerketten, die zwar eine günstige Angebotslegung ermöglichen, jedoch

- keine Wertschöpfung in der Region schaffen);
- Weitere Festlegungen zur zulässigen Subunternehmerkette: Auch ohne kritische Leistungsteile können Subunternehmerketten beschränkt werden;
- Vereinfachung der Vorlage von Eignungsnachweisen auch für Subunternehmer;

- Klarer Hinweis, dass bei Namhaftmachung als Subunternehmer der Subunternehmer auch tatsächlich zur Verfügung stehen muss.

2.3 Ebene 2: Angebotsebene

2.3.1 Die Qualität macht den Unterschied

Grundsätzlich unterscheidet das Vergaberecht zwischen dem Bestangebots- und dem Billigstangebotsprinzip, wobei im BVergG vorgesehen ist, dass grundsätzlich das Bestangebotsprinzip anzuwenden ist. Das Billigstangebotsprinzip darf nur dann angewendet werden, wenn die Leistung eindeutig und vollständig definiert ist.

Während beim Billigstangebotsprinzip der Preis das einzige Kriterium ist, nach dem der Zuschlagsempfänger ermittelt wird, gibt es beim Bestangebotsprinzip neben dem Preis noch andere, die Zuschlagsentscheidung beeinflussende Kriterien. Um innovative regionale Unternehmen zu belohnen und die höhere Qualität der Leistung entsprechend zu honorieren, ist die Verwendung qualitativer Zuschlagskriterien unumgänglich. Regionalvergabe kann hier insbesondere durch das im BVergG ausdrücklich verankerte „horizontale Bestangebotsprinzip“ unterstützt werden: Qualitätsbezogene Kriterien können dabei alternativ bei der Beschreibung der Leistung, bei der Festlegung der technischen Spezifikationen, der Eignungskriterien oder der Zuschlagskriterien oder bei der Festlegung der Bedingungen für die Ausführung des Auftrages festgelegt werden; sohin in jeder Ebene eines Vergabeverfahrens (vgl. Abbildung 2).

Das Bestangebotsprinzip kann einen fairen Ausgleich schaffen: Unternehmen, die in nachhaltige Produktionsweisen, regionale Wertschöpfung und klimafreundliche Prozesse investieren, erhalten die Möglichkeit, diese Mehrwerte im Wettbewerb sichtbar zu machen. Höhere Herstellungskosten können daher durch qualitative

Vorteile kompensiert werden, ohne dass der Wettbewerb verzerrt wird.

Die Vergabe an regionale Unternehmen trägt wesentlich zur langfristigen Qualitätssicherung bei: Regionale Anbieter sind vor Ort verfügbar, kennen die Gegebenheiten und können rasch reagieren. Werden Leistungen hingegen (zwar günstiger, aber) ausschließlich an externe oder nicht regionale Anbieter vergeben, fehlt diese unmittelbare Verfügbarkeit häufig. In der Praxis müssen regionale Unternehmen oft kurzfristig einspringen: Für Reparaturleistungen vor Ort, Unterstützung im Katastrophenfall durch Gerätschaften und Mitarbeitende, etc. Darüber hinaus ist es gerade regionalen Unternehmen oft ein Anliegen, Materialien vor Ort in der Region zu recyceln, behutsam mit Materialien umzugehen und Synergien vor Ort zu schaffen, um die Wertschöpfung in der Region zu belassen. Dieser Einsatz sollte durch passende Zuschlagskriterien entsprechend belohnt werden.

Praxistipp – Zuschlagskriterien als Belohnungstool: Auf der Angebotsebene sind daher Zuschlagskriterien festzulegen, die als echte Belohnung für den Einsatz und die Leistung regionaler Unternehmen abzielen und sachlich gerechtfertigt sind. So wird nicht nur die Qualität der Leistung erhöht, sondern auch die regionale Wertschöpfung gestärkt und die Ausbildung sowie Sicherung von Fachkräften vor Ort nachhaltig unterstützt. Die Grenze bilden versteckte Bevorzugungen regionaler Unternehmen.

Beispiele für Zuschlagskriterien = Qualität schafft Resilienz

Zuschlagskriterien sind so zu gestalten, dass die beste Qualität zum Zuschlag kommt, wobei die konkrete Wahl der Zuschlagskriterien im Einzelfall zu erfolgen hat und der Aufwand der Ausarbeitungen (zB im Rahmen eines Konzeptes) im Verhältnis zum geschätzten Projekt-Volumen stehen soll:

- Bonussysteme: Etablierung und Bewertung von Bonussystemen für Bekanntgabe echter Optimierungs- und Einsparungspotentiale für den öffentlichen Auftraggeber im Zuge der Realisierung;
- Reaktionszeiten: Bewertung von Reaktionszeiten im Zusammenhang mit der Leistungserbringung (Wartungsleistungen, Fehlerbehebungen, etc);
- Abfallmanagement: Bewertung der Maßnahmen und Potentiale zur Abfallvermeidung;
- Recycling von Sekundärmaterial: Bewertung des Anteils an recyceltem Sekundärmaterial;
- CO₂-Einsparungen in Herstellung, Lieferung oder Ausführung: Bewertung nachweisbarer CO₂-Einsparungen bei der Projektumsetzung;
- Reduktion von Transportdistanzen: Umsetzung eines Gesamtkonzeptes für umweltfreundliche Mobilität beim An- und Abtransport von Materialien unter Berücksichtigung kurzer Transportwege (zur Deponie, zum Lager, zur Unterbringung von Mitarbeitenden);
- Kreislaufwirtschaft-Konzept: Umsetzung eines Gesamtkonzeptes zur Verwendung und Verwertung abgebrochener / eingesetzter Materialien unter Berücksichtigung allfälliger Synergien des Bieters in der Region, Bewertung hoher Recycling- bzw. Wiederverwertungsquoten;
- Know-How-Transfer an den Auftraggeber: Umsetzung eines Gesamtkonzeptes zum Know-How-Aufbau und Transfer an den öffentlichen Auftraggeber während der Projektabwicklung;
- Energieeffizienz über den Lebenszyklus: Umsetzung eines Gesamtkonzeptes zur Steigerung der Energieeffizienz;
- Resilienz im Krisenfall: Umsetzung eines Gesamtkonzeptes zur Unterstützung des öffentlichen Auftraggebers im Krisenfall (Bereitstellung von Geräten / Mitarbeitenden);
- Maßnahmen zur Wahrnehmung regionaler Verantwortung, etwa durch stabile Lieferketten, regionale Service- und Wartungsstrukturen oder Kooperationen mit regionalen KMU;
- Soziale Aspekte (Einsatz von Lehrlingen auf der Baustelle, von älteren Mitarbeitern, Menschen mit Behinderung) sowie Bewertung von Maßnahmen zur Förderung der Chancengleichheit zwischen Mann und Frau oder zugunsten Minderheiten: Vorlage eines Personalmanagement-Konzeptes „Diversity“.

Exkurs Bewertungskommission: Werden qualitative Zuschlagskriterien festgelegt, ist durch den öffentlichen Auftraggeber eine Bewertungskommission zu bilden. Die Bewertungskommission muss in ihrer Gesamtheit über die erforderliche Sach- und Fachkunde verfügen. Dabei ist nicht

erforderlich, dass alle das gleiche Fachwissen haben. Unterschiedliche Fachkenntnisse können die Qualität der Bewertung sogar verbessern.

2.3.2 Lebenszykluskosten

Im Vergabeverfahren ist auf die Umweltgerechtigkeit und Nachhaltigkeit der Leistung Bedacht zu nehmen. Der ökologische Aspekt der Priorität der Lebenszykluskosten wurde mit der BVergG-Novelle ergänzt.

Als Kostenmodell zur Ermittlung des besten Preis-Leistungs-Verhältnisses eines Angebotes kann daher auch eine Lebenszykluskostenrechnung herangezogen werden.

Die Lebenszykluskosten (Life Cycle Costs) verfolgen eine umfassende Betrachtung über den gesamten Lebenszyklus eines Produkts oder Projekts, von der Planung und Herstellung über Nutzung und Betrieb bis hin zu Rückbau oder Entsorgung. Dazu zählen insbesondere

- Betriebs- und Wartungskosten,
- Facility-Management-Leistungen,
- Energieverbrauch,
- Instandhaltung,
- Entsorgung sowie
- Aspekte der Kreislaufwirtschaft.

Eine solche Gesamtkostenbetrachtung kann dazu führen, dass Lösungen mit kurzen Lieferwegen, hoher Qualität und langfristiger Verfügbarkeit wirtschaftlich vorteilhafter sind. In bestimmten Fällen können dabei auch externe Kosten, etwa Umwelt- oder Klimafolgekosten, berücksichtigt werden. Dieser Ansatz wird insbesondere in der öffentlichen Beschaffung sowie bei Infrastrukturprojekten verwendet.

In einer Gesamtbetrachtung der Umweltgerechtigkeit und Nachhaltigkeit der Leistung können die Lebenszykluskosten jedenfalls berücksichtigt werden; es handelt sich bei der Priorität der Lebenszykluskosten jedoch um einen im BVergG beispielhaft aufgezählten ökologischen Aspekt, sodass die Umweltgerechtigkeit und Nachhaltigkeit der Leistung auch auf anderen Ebenen eines Vergabeverfahrens berücksichtigt werden kann (vgl. Punkt 2 – fünf Ebenen eines Vergabeverfahrens).

2.4 Ebene 3: Leistungsanforderungen

Die Leistungsbeschreibung soll Vergleich- und Bewertbarkeit der Leistung sichern, Qualität und Innovation fördern und Interpretationsspielräume reduzieren. Ein explizites Verlangen bestimmter Produkte ist grundsätzlich unzulässig¹⁴, aber sachlich gerechtfertigte Mindestanforderungen (zB Materialqualität, Verfügbarkeit regionaler Produkte) stellen gewünschte Grundvoraussetzungen sicher, wodurch die Vorteile regionaler Unternehmen weiter gestärkt werden. Auch Aspekte wie kurze Lieferzeiten, gesicherte Lieferketten oder Anforderungen an Wartungs- und Serviceleistungen können sachlich gerechtfertigt sein, wenn sie mit dem Projektziel oder der Risikominimierung begründet werden.

Nach der Rechtsprechung des europäischen Gerichtshofs (EuGH) müssen öffentliche Auftraggeber gleichwertige Materialien jedoch nicht zulassen, wenn sich

die Verwendung eines bestimmten Materials zwangsläufig aus dem Auftragsgegenstand ergibt.¹⁵ Im Rahmen dieser Entscheidung wurde bestätigt, dass technische Spezifikationen so ausgestaltet sind, dass der Zugang zu Vergabeverfahren nicht diskriminierend und ohne Wettbewerbsbeschränkung ausgestaltet sein muss. Solange also keine sachlich ungerechtfertigte Marktabstottung bewirkt wird, steht dem öffentlichen Auftraggeber ein weiter Beurteilungs- und Ermessensspielraum zu. Dies führt zu noch mehr Flexibilität bei der Ausgestaltung der Leistungsbeschreibung.

Wesentlich ist: Steigende Baukosten und der Druck auf die Budgets der öffentlichen Auftraggeber führen dazu, dass bestehende technische Standards zu hinterfragen sind: Gerade vor dem Hintergrund der zahlreichen EU-Regularien

¹⁴ § 106 Abs 5 BVergG; Verbot der Nennung eines Leitproduktes.

¹⁵ EuGH 16.1.2025, C-424/23, „DYKA Plastics“.

stellt sich die Frage, ob die derzeit vorliegende Fülle an österreichischen Normen und Richtlinien innovationsfreundliches und kosteneffizientes Bauen mehr verhindern als ermöglichen.

Kosteneffizientes und leistbares Bauen erfordert eine Neubewertung und den Fokus auf das Wesentliche. Der „Gebäudetyp E“ zielt darauf ab, Planungs- und Ausführungsprozesse zu vereinfachen. Das "Bauen außerhalb der Norm" (nach dem Gebäudetyp E) bietet sich gerade bei regionalen Beschaffungen an: Regionale Unternehmen können mögliche Abweichungen vom Stand der Technik (mit Ausnahme sicherheitsrelevanter Anforderungen) durch die Kenntnis regionaler Gegebenheiten besser einschätzen.

Praxistipp: Werden innovative Ansätze, wie das „Bauen außerhalb der Norm“ verfolgt, ist stets auf die damit einhergehenden, besonderen Anforderungen an die Vertragsgestaltung (Ebene 4) Rücksicht zu nehmen (zB haftungsrechtliche Herausforderungen beim Abweichen von technischen Normen).

Durch angepasste Standards können wirtschaftlichere und ressourcenschonendere Lösungen realisiert werden, die insbesondere bei Sanierungen und Brownfield-Entwicklungen erhebliche Vorteile bieten.

Praxistipp: Für die Praxis bedeutet dies, dass die Leistungsbeschreibung nicht nur ein technisches Dokument, sondern vielmehr ein strategisches Instrument ist. Wer sachlich begründete Qualitäts-, Nachhaltigkeits- und Innovationsanforderungen klar definiert, schafft die Grundlage für vergleichbare Angebote, stärkt regionale Kompetenzstrukturen und wahrt zugleich die vergaberechtlichen Grundprinzipien von Transparenz, Gleichbehandlung und Wettbewerb.

Ein auf die Zukunft gerichtetes Ausschreibungsdesign setzt zunehmend auf funktionale Leistungsbeschreibungen anstelle klassischer Detail-Leistungsverzeichnisse. Statt vorgefertigter Leistungstexte stehen Zielvorgaben im Vordergrund, die den Bietern Raum für kreative, wirtschaftlich optimierte und technisch innovative Lösungen lassen. Idealerweise erfolgt dies auf Basis vergleichbarer Projekte und deren Erfahrungswerte („Reference Class Forecasting“). Dabei werden Projekte bestimmten Referenzklassen zugeordnet, anhand derer angemessene Risikozuschläge empfohlen werden. So lassen sich auch die als unwahrscheinlich einzuschätzenden, aber dennoch häufig eintretenden Ereignisse angemessen berücksichtigen. Ein durchdachtes Risikomanagement ist dabei unverzichtbar und sollte keinesfalls vernachlässigt werden.

2.5 Ebene 4: Vertragsgestaltung

Die abschließende Ebene im Rahmen eines jeden Vergabeverfahrens bildet die Vertragsebene. Wie bei der Wahl des richtigen Vergabemodells gilt: Es gibt kein „one fits all“. Die Vertragsgestaltung ist immer vom konkreten Projekt abhängig (zB gewerksweise Leistungserbringung, Generalunternehmer, Totalunternehmer).

In der praktischen Vertragsgestaltung kommt der Verwendung einschlägiger ÖNORMEN (zB der ÖNORM B 2110) zentrale Bedeutung zu. Die ÖNORMEN bilden ein bewährtes Regelwerk und geben einen guten Überblick über Standard-Regelungen bei der Vertragserstellung. Sie gewährleisten zudem Rechtssicherheit

und ein einheitliches Verständnis zentraler vertraglicher Regelungen für alle Beteiligten.

Neben einer klaren Leistungsbeschreibung sind klare Regelungen zur Vergütung maßgeblich, wobei in der Praxis meistens Festlegungen zur Preisbindung (Festpreisperiode und Indexanpassungen) sowie das Leistungsänderungsregime (geänderte bzw zusätzliche Leistungserbringungen durch den Auftragnehmer) große Bedeutung zukommen.

Praxistipp: Bereits abgeschlossene Verträge und Rahmenvereinbarungen unterliegen bei nachträglichen Änderungen dem Regime des BVergG: § 365 BVergG legt die Grenze einer allfälligen Neuausschreibung fest (Abgrenzung zwischen wesentlichen und unwesentlichen Vertragsänderungen). Ein Beispiel: Als unwesentliche Änderungen sind Änderungen anzusehen, die bei Bauaufträgen 15% der ursprünglichen Auftragssumme nicht überschritten.

Neben Bauzeitplänen und Fertigstellungsterminen ist die Risikoverteilung bei der Vertragsgestaltung maßgeblich: Gewährleistungs-, Haftungsregelungen und Sicherheiten-Strukturen dienen der Absicherung des öffentlichen Auftraggebers. Gerade in der Baubranche ist eine insolvenzprophylaktische Vertragsgestaltung besonders relevant (und ist auch für eingesetzte Subunternehmer zu berücksichtigen). Dazu zählen insbesondere Sicherungsinstrumente wie Haft- und Deckungsrücklass, die eine effektive Durchsetzung von Gewährleistungs- und Schadenersatzansprüchen sicherstellen.

Kommt es zur Projektrealisierung (und somit zum Vertragsabschluss) mit einem regionalen Partner reduzieren sich oft maßgebliche, organisatorische und kommunikative Hürden, wodurch die Vertragsgestaltung und -abwicklung praxisorientierter und effizienter erfolgen kann. Abstimmungen können schneller vor Ort (auf der Baustelle, bei relevanten Behörden) abgehalten werden. Sind die Gegebenheiten vor Ort bekannt, sinkt auch das Risiko für Missverständnisse und fehlerhafte Umsetzungen (und somit auch das Risiko potentieller „Claims“). Gleichzeitig zeigt sich, dass stabile und regional verankerte Vertragsbeziehungen häufig einem Gleichgewicht entsprechen, in dem für keine Vertragspartei ein Anreiz besteht, von vereinbarten Qualitätsstandards abzuweichen.

Ein guter Bau-Vertrag zeichnet sich auch durch transparente und praxisorientierte Streitschlichtungsmechanismen aus: Die Vertragsparteien müssen so gestellt werden, dass es sich de facto für keine Partei auszahlt, eine Forderung einzuklagen („Nash-Gleichgewicht“). Sollte es

dennoch zum Erfordernis der rechtlichen Durchsetzbarkeit von Ansprüchen kommen, ist es bei regionalen Unternehmen deutlich einfacher, Gewährleistungsansprüche oder Schadenersatzansprüche geltend zu machen und im Streitfall durchzusetzen. Bei ausländischen Unternehmen kommt es dabei in der Praxis oft zu Hürden im Zusammenhang mit dem anwendbaren Recht und dem Gerichtsstand. In der Praxis stellt sich dabei oft die Frage, wie Ansprüche gegen Unternehmen effektiv durchgesetzt werden können, die keinen Sitz oder keine greifbare Präsenz im Inland haben.

Damit führt der Gedanke auch zurück zur Leistungsbeschreibung und der Möglichkeit des „Bauens außerhalb der Norm“: Ausländische Unternehmen haben oft keine Kenntnis von in Österreich einschlägigen Bestimmungen (wie zB ÖNORMEN), es wird daher nicht nur schwieriger sein, innovative Ansätze im Zuge der Leistungsbeschreibung zu verfolgen, sondern bei Nichteinhaltung zB sicherheitsrelevanter Anforderungen wird auch die gerichtliche Durchsetzbarkeit erschwert. Die Einhaltung österreichischer Normen und Regelwerke bildet daher eine wesentliche Grundlage für Qualität, Sicherheit und rechtliche Durchsetzbarkeit.

Praxistipp: Abhängig vom konkreten Projekt sollten die Verträge kurz und prägnant sein. Klar strukturierte und prägnante Verträge erleichtern KMU und Kleinstunternehmen die Teilnahme am Vergabeverfahren und fördern eine breite Beteiligung am Wettbewerb. Überlange Verträge sind geeignet KMU und Kleinstunternehmen von der Teilnahme am Vergabeverfahren abzuschrecken.

Durch diese Herangehensweise lässt sich sicherstellen, dass vertragliche Ziele erreicht werden, während gleichzeitig regionale Wertschöpfung und stabile Netzwerke gefördert werden.

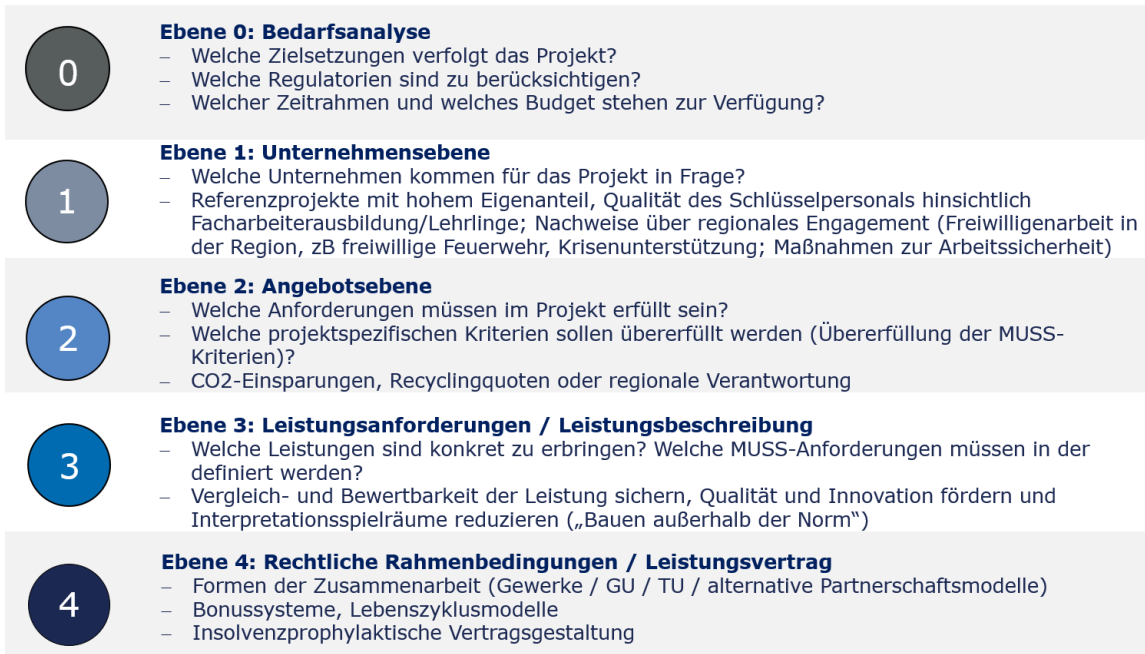
Gleichzeitig wird ein Umfeld geschaffen, das faire Wettbewerbsbedingungen sicherstellt und unerwünschte Entwicklungen erschwert.

3. Zusammenfassung

Der Erfolg einer Regionalvergabe hängt zusammenfassend maßgeblich von einer zielgerichteten Konzeption des Vergabeverfahrens und des zugrundeliegenden

Beschaffungsvorhabens ab. Diese Konzeption orientiert sich an den fünf zentralen Ebenen des Vergabeverfahrens, die nachfolgend noch einmal mit ihren wesentlichen Inhalten dargestellt werden:

5 Ebenen eines Vergabeverfahrens



© 2026 Schiefer Rechtsanwälte GmbH

Abbildung 7: Überblick über die 5 Ebenen eines Vergabeverfahrens