

Public Social Responsibility Guideline

Leitfaden Sammel- und
Verwertungssysteme





erstellt durch den P/S/R Cluster Sammel- und Verwertungssysteme
des Public Social Responsibility Institut

Public Social Responsibility

Guideline

Leitfaden für die Ausschreibung der
Sammlung von Haushaltsverpackungen



Impressum

Medieninhaber und Herausgeber:

© Außeruniversitäres Institut Public Social Responsibility

Gemeinnützige Gesellschaft mbH

Wien, April 2016

Alle Rechte vorbehalten.



Abkürzungsverzeichnis

AEUV	Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union
Art	Artikel
AWG 2002	Abfallwirtschaftsgesetz 2002 (BGBl I Nr 102/2002 idgF)
BAO	Bundesabgabenordnung (BGBl. Nr. 194/1961 idgF)
BVergG 2006	Bundesvergabegesetz 2006 (BGBl I Nr 17/2006 idgF)
iSd	im Sinne des, der



Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	8
2	Rechtliche Rahmenbedingungen	10
3	Grundsätze des Vergaberecht	11
3.1	Unionsrecht: Diskriminierungsverbot und die Grundfreiheiten.....	11
3.2	Vergaberechtliche Grundsätze	12
4	Verfahrenswahl	15
4.1	Das Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung	15
4.2	Bekanntmachung des Verfahrens	17
4.3	Grundsätzliches zum Ablauf des Verhandlungsverfahren	18
4.4	Grundsätzliches zum Ablauf des offenen Verfahrens	20
5	Zulassung von Subunternehmern und Bietergemeinschaften	21
5.1	Zulassung/Nicht-Zulassung von Bietergemeinschaften.....	21
5.2	Zulassung/Nicht-Zulassung von Subunternehmern	22
6	Festlegung klarer Eignungskriterien	23
6.1	Allgemeines	23
6.2	Befugnis.....	24
6.3	Berufliche Zuverlässigkeit	25
6.4	Wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit	26
6.5	Technische Leistungsfähigkeit	27
7	Nicht-offenes Verfahren bzw Verhandlungsverfahren	28
7.1	Allgemeines	28
7.2	Mögliche Auswahlkriterien.....	30
7.3	Anzahl der Bewerber, 2. Stufe.....	31
7.4	Mitteilung Zulassung/Nicht-Zulassung zur 2. Stufe	32
8	Festlegung klarer Leistungsanforderungen	32
9	Festlegung klarer Zuschlagskriterien	33
9.1	Festlegung des Zuschlagsprinzips	33
9.2	Das Preiskriterium und seine Gewichtung bei der Vergabe	33
9.3	Allgemeines zur Bewertung von Qualitätskriterien	33
9.4	Das Verhältnis von Auswahlkriterien und Zuschlagskriterien	34
9.5	Bekanntgabepflicht	35



9.6 Qualitative Zuschlagskriterien	35
10 Bekanntgabe des Bestbieters.....	38
11 Widerruf des Verfahrens	38
12 Vergabekontrolle.....	38



1 Einleitung

Dieser Leitfaden wurde im Auftrag der Sammel- und Verwertungssysteme 1 in Zusammenarbeit mit dem Public Social Responsibility Institut und Unterstützung des Bundesministeriums für Land- und Forstwirtschaft, Umwelt und Wasserwirtschaft von der Rechtsanwaltskanzlei Doralt Seist Csoklich Rechtsanwalts-Partnerschaft erstellt.

Gemäß § 29b Abs 10 1. Satz AWG 2002 haben Sammel- und Verwertungssysteme in den jeweils zugelassenen Sammelregionen das Ausschreibungsverfahren der Sammlung bis spätestens Ende Juni des der Verlosung folgenden Kalenderjahres durchzuführen, soweit keine Übernahme oder Benutzung der Infrastruktur erfolgt. Gemäß 2. Satz leg cit ist für die Ausschreibung und für den Zuschlag „ein geeignetes Verfahren mit vorheriger Bekanntmachung gemäß dem Bundesvergabegesetz 2006 – BVergG 2006, BGBl. I Nr. 17/2006, zu wählen und dieses nach den Grundsätzen des Vergaberechts durchzuführen“.

Nach den Materialien zu § 29b AWG 2002 (ErläutRV 2408 BlgNR XXIV. GP 6) gelten für die Ausschreibungen und für die Zuschläge die Grundsätze des Bundesvergaberechts, insbesondere klare Eignungs-, Leistungs-, Qualitäts- und Zuschlagskriterien.“



¹ Bonus Holsystem GmbH, Austria Glas Recycling GmbH, ARA Altstoff Recycling Austria AG, Reclay UFH GmbH, Interseroh Austria GmbH, Landbell Austria Gesellschaft für nachhaltige Kreislaufwirtschaft mbH



Vom ausschreibenden Sammel- und Verwertungssystem sind die Bestbieter je Sammelkategorie und Sammelregion zu ermitteln und unverzüglich in geeigneter Weise zu veröffentlichen.

Dieser Leitfaden behandelt die gemäß § 29 Abs 10 AWG 2002 aus dem Vergaberecht aktuell ableitbaren Rahmenbedingungen für die Vergabe von Sammelverträgen und soll zudem eine verständliche und verlässliche Hilfestellung für Sammel- und Verwertungssysteme bei der Ausschreibung, der Bestbieterermittlung und dem Abschluss der Sammelverträge mit den jeweiligen Bestbietern je Sammelkategorie und Sammelregion bieten.

Aus diesen Gründen wurden vorrangig die wesentlichen, für die Vergabe solcher Aufträge zentralen Themen behandelt, weshalb dieser Leitfaden keinen Anspruch auf Vollständigkeit erhebt.

Trotz sorgfältiger Erstellung und Aktualisierung des Leitfadens und seines Anhangs können Fehler nie ausgeschlossen werden. Für die Richtigkeit der Ausführungen wird keine Gewähr geleistet. Eine Haftung der Verfasser ist ausdrücklich ausgeschlossen.



2 Rechtliche Rahmenbedingungen

Der persönliche Geltungsbereich des BVergG erstreckt sich vorrangig auf Bund, Länder, Gemeinden, Gemeindeverbände sowie Einrichtungen, die zu dem besonderen Zweck gegründet wurden, im Allgemeininteresse liegende Aufgaben zu erfüllen und größtenteils durch die öffentliche Hand finanziert oder kontrolliert werden. Weiters fallen auch die Sektorenauftraggeber im Bereich Gas, Wärme, Elektrizität, Verkehrsleistungen, Betrieb von Flughäfen in den Anwendungsbereich des BVergG.

Diesem Leitfaden wird daher zu Grunde gelegt, dass das jeweilige, gemäß § 29b AWG 2002 zur Ausschreibung verpflichtete, Sammel- und Verwertungssystem beim Abschluss der Sammelverträge nicht dem Geltungsbereich des BVergG unterliegt.

Die nachfolgenden Abschnitte beschreiben Verfahrensabläufe und -inhalte, unter deren Berücksichtigung die Vergaben der Sammel- und Verwertungssysteme den Anforderungen aus § 29b Abs 10 AWG 2002 entsprechen.

Die dabei verwendeten Verweise auf das BVergG 2006, die unionsrechtlichen Vergaberichtlinien und die auf diese Rechtsquellen Bezug nehmende Judikatur der Vergabekontrollbehörden haben reinen Informationscharakter und es folgt daraus nicht, dass diese Bestimmungen bei der Vergabe von Sammelverträgen gemäß § 29b Abs 10 AWG 2002 anzuwenden sind.



3 Grundsätze des Vergaberecht

Bei der Ausschreibung, der Bestbieterermittlung und dem Abschluss der Sammelverträge sind gemäß § 29b Abs 10 AWG 2002 die Grundsätze des Vergaberechts einzuhalten.

3.1 Unionsrecht: Diskriminierungsverbot und die Grundfreiheiten

Das Vergaberecht ist – neben dem Beihilfenrecht, dem Kartellrecht, der europäischen Fusionskontrolle und dem Recht der öffentlichen Unternehmen – Teil der Maßnahmen zur Verwirklichung des europäischen Binnenmarktes iSd Art 26 Abs 1 AEUV und somit des europäischen Wettbewerbsrechtes, das gemäß Art 3 Abs 1 lit b AEUV den Wettbewerb innerhalb des Binnenmarkts vor Verfälschungen schützen soll. In diesem Zusammenhang sind insbesondere die unionsrechtlichen Grundfreiheiten (Warenverkehrs-, Niederlassungs-, Dienstleistungs-, und Kapitalverkehrsfreiheit; auch „spezielle Diskriminierungsverbote“ genannt), das Transparenzgebot sowie das Diskriminierungsverbot von maßgebender Bedeutung.

Nach dem allgemeinen Diskriminierungsverbot ist *„jede Diskriminierung aus Gründen der Staatsangehörigkeit verboten“* (Art 18 AEUV). Dies gilt sowohl für offensichtliche Ungleichbehandlungen, als auch Formen der versteckten Diskriminierung. Der Grundsatz der Warenverkehrsfreiheit besagt, dass *„mengenmäßige Einfuhrbeschränkungen sowie alle Maßnahmen gleicher Wirkung [...] verboten“* sind (Art 34 AEUV). Zu den unionsrechtlichen Grundfreiheiten zählen insbesondere auch die Arbeitnehmerfreizügigkeit und die Niederlassungs- bzw Dienstleistungsfreiheit (Art 45 ff, Art 49 ff und Art 56 ff AEUV).

Zusammengefasst bilden das Diskriminierungsverbot und die Grundfreiheiten die Grundlage des Binnenmarkts und haben vorrangig zum Ziel, gebietsmäßige Beschränkungen Diskriminierungen auf Grund der Staatsangehörigkeit hintanzuhalten.



Die vergaberechtlichen Grundsätze sind im Wesentlichen ein Ausfluss des Diskriminierungsverbots und der unionsrechtlichen Grundfreiheiten.

3.2 Vergaberechtliche Grundsätze

Die wesentlichen Grundsätze, auf denen die vergaberechtlichen Bestimmungen aufbauen, lassen sich zusammenfassend wie folgt darstellen:

- **Grundsatz des freien, lauterer und fairen Wettbewerbs**

Der Grundsatz des freien, lauterer und fairen Wettbewerbs definiert das kardinale Ziel des Vergaberechts (das Schutzobjekt des BVergG 2006, vgl ErläutRV 1171 BlgNR XXII. GP zu § 19 BVergG 2006): Der auf den unionsrechtlichen Grundfreiheiten aufbauende europäische Binnenmarkt soll realisiert und das öffentliche Beschaffungswesen für den Wettbewerb geöffnet werden (vgl ErwG 2 RL 2004/18/EG). Eine Verfälschung des Marktes – insbesondere zu Ungunsten der öffentlichen Gebarung – soll verhindert werden.

Der freie Wettbewerb ist ein keinen Zugangs- bzw Ausübungsbeschränkungen unterliegender Wettbewerb (ErläutRV 1171 BlgNR XXII. GP zu § 19 BVergG 2006). Gebietsmäßige Beschränkungen oder die Beschränkung des Wettbewerbs auf bestimmte Berufsstände sind, ohne konkrete sachliche Rechtfertigung für die Beschränkung, unzulässig.

Der Grundsatz des fairen und lauterer Wettbewerbes nimmt sowohl die Bewerber und Bieter eines Vergabeverfahrens, als auch den Auftraggeber in die Pflicht. Im Verhältnis zwischen den Bewerbern bzw Bietern darf der Wettbewerb nicht durch unlautere Geschäftspraktiken (zB Preisabsprachen, Bestechungen, Ausnützen einer marktbeherrschenden Stellung, etc) verfälscht werden. Auftraggeber sind verpflichtet, einen fairen Wettbewerb zwischen den Bewerbern bzw Bietern zu gewährleisten. Im Wesentlichen darf keinem Bewerber bzw Bieter eine Bevorzugung oder ein Vorteil aus den Entscheidungen, Maßnahmen und Unterlassungen des Auftraggebers entstehen. Daraus folgt insbesondere, dass die Aufgaben- und Leistungsbeschreibung detailliert, eindeutig und neutral vom Auftraggeber auszuführen ist und derselbe „Informationsstand“ aller Bewerber und Bieter sichergestellt wird.



- Grundsatz der Gleichbehandlung aller Bewerber und Bieter

Der Grundsatz der Gleichbehandlung ist die vergaberechtspezifische Weiterentwicklung des unionsrechtlichen Diskriminierungsverbotes gemäß Art 18 und 19 AEUV (vgl ErläutRV 1171 BlgNR XXII. GP zu § 19 BVergG 2006). Hierbei handelt es sich um eine der wichtigsten Grundregeln der öffentlichen Auftragsvergabe. Dieser Grundsatz umfasst insbesondere auch das Gleichbehandlungsgebot betreffend Bewerber bzw Bieter mit unterschiedlicher (Mitglieds-)Staatsangehörigkeit (ausgenommen: Drittstaatsangehörige) und Waren mit unterschiedlicher Herkunft.

Darüber hinaus leitet sich aus dem Gleichbehandlungsgrundsatz ab, dass der Auftraggeber an die von ihm getroffenen Festlegungen gebunden ist und von diesen Festlegungen nicht abweichen darf (ua BVA 24.09.2008, N/0112-BVA/04/2008-26).

- Transparenzgebot

Mit dem Gleichbehandlungsgebot steht der Grundsatz der Transparenz in einem engen Zusammenhang. Der öffentliche Auftraggeber ist zu objektiv nachvollziehbaren Entscheidungen verpflichtet, andernfalls die tatsächliche Gleichbehandlung aller Bieter nicht überprüft werden könnte (EuGH 20.09.1988, Rs 31/87, Beentjes). Zum Erfordernis der objektiven Nachvollziehbarkeit zählt auch, dass der öffentliche Auftraggeber seine Entscheidungen – insbesondere die Zuschlagsentscheidung – begründet (ua VwGH 22.04.2009, 2009/04/0081).

- Grundsatz der Vergabe an befugte, zuverlässige und zuverlässige Unternehmen

Der öffentliche Auftraggeber ist verpflichtet, Aufträge ausschließlich an befugte, beruflich zuverlässige sowie leistungsfähige Bieter zu vergeben. Er hat die Befugnis, die berufliche Zuverlässigkeit und die Leistungsfähigkeit anhand der von ihm festgelegten Eignungsanforderungen jedenfalls vor Auftragsvergabe zu prüfen. Angebote von Bietern, die diese Anforderungen nicht erfüllen, sind verpflichtend auszuschneiden (vgl § 129 Abs 1 Z 2 BVergG 2006).

- Grundsatz der Vergabe zu angemessenen Preisen

Aus dem Grundsatz der Vergabe zu angemessenen Preisen folgt vorrangig die Pflicht des Auftraggebers, vor Abschluss eines Vertrages im Zuge eines Vergabeverfahrens die



Angemessenheit und wirtschaftliche Plausibilität der Angebotspreise zu überprüfen, ggf diesbezügliche Aufklärungen und Nachreichungen zu verlangen und im Falle des Vorliegens unplausibler/unangemessener Angebotspreise das Angebot des betroffenen Bieters auszuschneiden (vgl § 129 Abs 1 Z 3 BVergG 2006).

- Grundsatz der Umweltgerechtigkeit

Im Vergabeverfahren ist auf die Umweltgerechtigkeit der Leistung Bedacht zu nehmen, wobei dies insbesondere mittels Berücksichtigung ökologischer Aspekte bei der Leistungsbeschreibung und der Festlegung der Zuschlagskriterien erfolgen kann (vgl § 19 Abs 5 BVergG 2006).

Die in diesem Kapitel dargestellten Grundsätze des Vergaberechts bilden gemäß § 29b Abs 10 AWG 2002 den „Rahmen“ für die Ausschreibung, die Bestbieterermittlung und den Abschluss der Sammelverträge mit den jeweiligen Bestbiestern.

Mit diesem Leitfaden soll ausschreibenden Sammel- und Verwertungssystem ein Hilfsmittel zur Durchführung von Vergabeverfahren unter Einhaltung dieser Grundsätze zur Verfügung gestellt werden. In den folgenden Kapiteln werden daher Möglichkeiten zur Einhaltung dieser Grundsätze in Vergabeverfahren von ausschreibenden Sammel- und Verwertungssystem gemäß § 29b Abs 10 AWG 2002 dargelegt, wobei – sofern möglich – auf den jeweils einschlägigen Vergabegrundsatz Bezug genommen wird.

4 Verfahrenswahl

4.1 Das Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung als „Regelverfahren“

Gemäß § 29b Abs 10 2. Satz AWG 2002 ist für die Ausschreibung und für den Zuschlag *„ein geeignetes Verfahren mit vorheriger Bekanntmachung gemäß dem Bundesvergabegesetz 2006 – BVergG 2006, BGBl. I Nr. 17/2006, zu wählen“*.

Das BVergG 2006 regelt mehrere verschiedene Vergabeverfahrensarten mit unterschiedlichen Verfahrensregeln. Der öffentliche Auftraggeber kann entweder aus mehreren Verfahrensarten wählen, oder ist verpflichtet, eine bestimmte Verfahrensart anzuwenden. In diesem Zusammenhang kommt dem Auftragswert und dem Auftragsgegenstand wesentliche Bedeutung zu.

Das BVergG unterscheidet bei den Verfahren mit vorheriger Bekanntmachung im Wesentlichen zwischen dem einstufigen offenen Verfahren, dem zweistufigen nicht-offenem Verfahren mit vorheriger Bekanntmachung und dem Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung.

Beim offenen Verfahren wird eine unbeschränkte Zahl von Unternehmen öffentlich zur Abgabe von Angeboten aufgefordert (vgl § 25 Abs 2 BVergG 2006). Der Auftraggeber wählt aus den eingelangten Angeboten das (technisch und wirtschaftlich) günstigste aus.

Das nicht offene Verfahren mit vorheriger Bekanntmachung ist zweistufig ausgestaltet (vgl § 25 Abs 3 BVergG 2006). In der „Präqualifikationsphase“ wird eine unbeschränkte Zahl von Unternehmen öffentlich zur Abgabe von Teilnahmeanträgen aufgefordert. Auf Grundlage der Teilnahmeanträge werden die bestgeeigneten Bewerber ausgewählt und zur Abgabe von Angeboten eingeladen. In der „Angebotsphase“ wählt der Auftraggeber aus den eingelangten Angeboten das (technisch und wirtschaftlich) günstigste aus.

Wie beim nicht offenen Verfahren mit vorheriger Bekanntmachung handelt es sich beim **Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung** um ein zweistufiges Verfahren. In der ersten Phase wird eine unbeschränkte Zahl von Unternehmen öffentlich zur Abgabe von Teilnahmeanträgen aufgefordert. Auf Grundlage der Teilnahmeanträge



werden die bestgeeigneten Bewerber auf Basis von Auswahlkriterien ausgewählt und zur Abgabe von Angeboten eingeladen. In weiterer Folge kann nach Abgabe der Angebote über den gesamten Auftragsinhalt verhandelt werden. Die Angebots- und Verhandlungsphase ist durch eine umfassende Flexibilität geprägt. Das BVergG 2006 enthält zentrale Rahmenbedingungen betreffend den Ablauf der Verhandlungsphase. Dem Auftraggeber soll nach den Materialien (ErläutRV 1171 BlgNR 22. GP zu § 105 BVergG 2006) ein weiter Spielraum hinsichtlich der Gestaltung des Vergabeverfahrens gegeben werden, wobei der Auftraggeber dabei an die allgemeinen Grundsätze des Vergaberechts, insbesondere an den Gleichbehandlungsgrundsatz und an das Transparenzgebot, gebunden ist.

Ein Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung kann aber grundsätzlich nur bei Vorliegen bestimmter (eng auszulegender) Tatbestände (laut BVergG 2006 insbesondere: keine globale Preisgestaltung möglich, kein ordnungsgemäßes Angebot nach Durchführung eines offenen oder nicht offenen Verfahrens mit vorheriger Bekanntmachung, Unmöglichkeit der (Vorab-)Beschreibbarkeit der Leistung, etc) durchgeführt werden.

Eine wesentliche Intention der neuen unionsrechtlichen Vergaberichtlinien vom 26.2.2014 (RL 2014/23/EU über die Konzessionsvergabe; RL 2014/24/EU über die öffentliche Auftragsvergabe und zur Aufhebung der Richtlinie 2004/18/EG; RL 2014/25/EU über die Vergabe von Aufträgen durch Auftraggeber im Bereich der Wasser-, Energie- und Verkehrsversorgung sowie der Postdienste und zur Aufhebung der Richtlinie 2004/17/EG) ist die verstärkte Möglichkeit zur Heranziehung des Verhandlungsverfahrens mit vorheriger Bekanntmachung.

Gemäß Art 26 Abs 4 RL 2014/24/EU soll die Durchführung eines Verhandlungsverfahrens mit vorheriger Bekanntmachung insbesondere dann zulässig sein, wenn

- die Bedürfnisse des öffentlichen Auftraggebers nicht ohne die Anpassung bereits verfügbarer Lösungen erfüllt werden können; und/oder
- die Aufträge konzeptionelle oder innovative Lösungen umfassen; und/oder
- der Auftrag aufgrund konkreter Umstände, die mit der Art, der Komplexität oder dem rechtlichen oder finanziellen Rahmen oder den damit einhergehenden Risiken



zusammenhängen, nicht ohne vorherige Verhandlungen vergeben werden kann; und/oder

- die technischen Spezifikationen von dem öffentlichen Auftraggeber nicht mit ausreichender Genauigkeit erstellt werden können.

Im Hinblick auf die Umsetzung der neuen Vergaberichtlinie in nationales Recht ist damit zu rechnen, dass der Anwendungsbereich des Verhandlungsverfahrens mit vorheriger Bekanntmachung ausgeweitet wird, sodass dem Auftraggeber wohl eine weitgehende Freiheit zur Verhandlungsführung erteilt wird. Offen ist aber, auf welche Weise der österreichische Gesetzgeber die unionsrechtlichen Vorgaben konkret umsetzen wird.

Dies zu Grunde gelegt, sollten ausschreibende Sammel- und Verwertungssystem für ihre Vergaben gemäß § 29b Abs 10 AWG 2002 in der Regel ein Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung in Betracht ziehen. Ein offenes Verfahren sollte nur in jenen Fällen gewählt werden, in denen von vornherein sichergestellt ist, dass Verhandlungen mit den potentiellen zukünftigen Auftragnehmern jedenfalls nicht erforderlich sind. Dem Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung wird auch in den weit überwiegenden Fällen gegenüber dem nicht-offenen Verfahren der Vorzug zu geben sein, da einerseits der Verfahrensaufwand beim Verhandlungsverfahren nicht wesentlich höher ist und andererseits das Verhandlungsverfahren dem Auftraggeber ein hohes Maß an Flexibilität ermöglicht.

Im Folgenden wird daher vom **Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung als „Regelverfahren“** ausgegangen, das von allen derzeit genehmigten Sammel- und Verwertungssystemen beschlossen wurde. Insofern Unterschiede zum offenen Verfahren zu beachten sind, wird im Einzelnen darauf hingewiesen.

4.2 Bekanntmachung des Verfahrens

Zur Bekanntmachung des Verfahrens kommen insbesondere folgende Publikationsmedien in Betracht:

- Wiener Zeitung;
- Kammerzeitungen;
- sonstige geeignete Publikationsmedien.



Die Bekanntmachung sollte insbesondere folgende Informationen beinhalten:

- Name und Geschäftssitz des Auftraggebers;
- Kurze Beschreibung des Auftragsgegenstandes;
- Geschäftszahl des Verfahrens;
- Hinweis, wo nähere Informationen über die zu vergebende Leistung sowie über den weiteren Verfahrensablauf verfügbar sind;
- Hinweis, dass es sich um keine Auftragsvergabe gemäß § 1 BVergG 2006 idgF handelt.

4.3 Grundsätzliches zum Ablauf des Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung: Erforderliche Informationen und Unterlagen

Aus der Zweistufigkeit des Verhandlungsverfahrens mit vorheriger Bekanntmachung ergibt sich, dass 2 Phasen zu unterscheiden sind:

In der **1. Stufe (Präqualifikationsphase, Teilnahmephase)** haben interessierte Unternehmen die Möglichkeit, Teilnahmeanträge abzugeben, auf deren Grundlage der Auftraggeber die bestgeeigneten Bewerber auswählt und zur Abgabe von Angeboten einladet.

Dazu hat der Auftraggeber den interessierten Unternehmen dieselben Informationen zur Verfügung zu stellen, die zur Ausarbeitung der Teilnahmeanträge erforderlich sind (*Grundsatz der Gleichbehandlung*).

Das sind folgende:

- Person des Auftraggebers;
- Grundlegende Informationen zur Leistung (Leistungsgegenstand, voraussichtliche Dauer der Leistungserbringung);



- Informationen zum weiteren Ablauf des Verfahrens (Ende der Teilnahmefrist (Datum, Uhrzeit), Anzahl der Bewerber, die in die 2. Stufe eingeladen werden, Terminplan für das weitere Verfahren, Möglichkeit und Fristen für Bewerberanfragen, etc);
- Vorgaben betreffend die Einreichung der Teilnahmeanträge (Form, Inhalt, beizuschließende Unterlagen/Nachweise);
- Regeln betreffend Subunternehmer (dazu unten in Pkt 5) bzw Bewerber-/Bietergemeinschaften (dazu unten in Pkt 5);
- Festlegung der Mindestanforderungen an das Unternehmen des Bewerbers - Eignungskriterien samt vorzulegender Nachweise (dazu unten in Pkt 6);
- Festlegung der Kriterien, anhand derer jene Bewerber ausgewählt werden, die zur zweiten Stufe des Vergabeverfahrens eingeladen werden - Auswahlkriterien samt vorzulegender Nachweise (dazu unten in Pkt 7);
- Hinweis, dass die Vergabe nicht dem Bundesvergabegesetz 2006 bzw der unionsrechtlichen Vergaberichtlinien unterliegt (dazu unten in Pkt 11);
- Hinweis, dass die Vergabe nicht der Zuständigkeit der Vergabekontrollbehörden unterliegt (dazu unten in Pkt 11);
- Sonstige wesentliche Bestimmungen (Geheimhaltungsregeln, etc).

In der **2. Stufe (Angebots-/Verhandlungsphase)** werden die ausgewählten Bewerber zur Abgabe von Angeboten eingeladen und kann in weiterer Folge nach Abgabe der Angebote über den gesamten Auftragsinhalt verhandelt werden. Der Auftraggeber hat daher in der Unterlage, mit der er die ausgewählten Bewerber zur Angebotsabgabe einlädt, zumindest folgende Informationen aufzunehmen:

- (Technische/fachliche) Beschreibung der Leistung;
- Rechtliche Bedingungen der Leistungserbringung (Leistungsvertrag);
- Informationen zum weiteren Ablauf des Verfahrens (Ende der Angebotsfrist (Datum, Uhrzeit), Anzahl der Verhandlungsrunden, Terminplan für das weitere Verfahren, Möglichkeit und Fristen für Bieteranfragen, etc)



- Vorgaben betreffend die Einreichung der Angebote (Form, Inhalt, beizuschließende Unterlagen/Nachweise);
- Regeln betreffend zusätzliche Subunternehmer (dazu unten in Pkt 5);
- Festlegung der Kriterien, anhand derer jener Bieter ausgewählt wird, mit dem der Vertrag abgeschlossen wird - Zuschlagskriterien samt vorzulegender Nachweise (dazu unten in Pkt 9)

4.4 Grundsätzliches zum Ablauf des offenen Verfahrens: Erforderliche Informationen und Unterlagen

Beim offenen Verfahren sind – bedingt durch die Einstufigkeit des Verfahrens – den interessierten Unternehmen folgende Informationen zur Verfügung zu stellen:

- Person des Auftraggebers;
- Informationen zum Ablauf des Verfahrens (Ende der Angebotsfrist (Datum, Uhrzeit), Terminplan für das weitere Verfahren, Möglichkeit und Fristen für Bieteranfragen, etc)
- Vollständige (technische/fachliche) Beschreibung der Leistung,
- Rechtliche Bedingungen der Leistungserbringung (Leistungsvertrag);
- Vorgaben betreffend die Einreichung der Angebote (Form, Inhalt, beizuschließende Unterlagen/Nachweise);
- Regeln betreffend Subunternehmer (dazu unten in Pkt 5) bzw Bewerber-/Bietergemeinschaften (dazu unten in Pkt 5);
- Festlegung der Mindestanforderungen an das Unternehmen des Bewerbers - Eignungskriterien samt vorzulegender Nachweise (dazu unten in Pkt 6);
- Festlegung der Kriterien, anhand derer jener Bieter ausgewählt wird, mit dem der Vertrag abgeschlossen wird - Zuschlagskriterien samt vorzulegender Nachweise (dazu unten in Pkt 9)
- Hinweis, dass die Vergabe nicht dem Bundesvergabegesetz 2006 bzw der unionsrechtlichen Vergaberichtlinien unterliegt (dazu unten in Pkt 2);



- Hinweis, dass die Vergabe nicht der Zuständigkeit der Vergabekontrollbehörden unterliegt (dazu unten in Pkt 11);
- Sonstige wesentliche Bestimmungen (Geheimhaltungsregeln, etc).

5 Zulassung von Subunternehmern und/oder Bietergemeinschaften

Das Vergaberecht hat das Funktionieren des Binnenmarkts zum maßgebenden Ziel, sodass – zur Erreichung eines größtmöglichen Wettbewerbs – Zusammenschlüsse von Unternehmen (Bietergemeinschaften) bzw die Heranziehung Dritter zur Leistungserbringung (Subunternehmer) weitgehend uneingeschränkt zulässig sind.

Nach den vergaberechtlichen Grundsätzen und der Judikatur der Vergabekontrollbehörden aber hat diese „Gestaltungsfreiheit“ auf Seiten der Bieter dort ihre Grenzen, wo der faire und unlautere Wettbewerb zB durch die Gefahr von Bieterabsprachen, etc konkret gefährdet ist.

5.1 Zulassung/Nicht-Zulassung von Bietergemeinschaften

Eine **Beschränkung der Zahl der Mitglieder einer Bietergemeinschaft** sollte nur dann festgelegt werden, wenn nur dadurch ein wirksamer Wettbewerb gewährleistet ist (zB weil nur ein kleiner „Anbietermarkt“ existiert; *Grundsatz des freien Wettbewerbs*).

Die **Mehrfachbeteiligung** von einem Unternehmen in mehreren Bietergemeinschaften sollte grundsätzlich zulässig sein, wobei festgelegt werden sollte, dass im Falle von wettbewerbsbeeinträchtigenden Absprachen und Verhaltensweisen die Angebote der betroffenen Bieter nicht weiter berücksichtigt werden (*Grundsatz des fairen und lautereren Wettbewerbs*).



5.2 Zulassung/Nicht-Zulassung von Subunternehmern

Bieter soll es weitgehend frei stehen, Subunternehmer zur Leistungserbringung heranzuziehen, wobei in diesem Fall die Möglichkeit bestehen muss, die Eignung der herangezogenen Subunternehmer zu überprüfen (*Grundsatz der Vergabe an befugte, zuverlässige und zuverlässige Unternehmen*). Bieter sollten daher verpflichtet sein, zumindest die wesentlichen Subunternehmer namhaft zu machen.

Um den Prüfungsaufwand möglichst gering zu halten, sollte festgelegt werden, welche Subunternehmer unbedingt namhaft zu machen sind. Namhaft zu machen sollten

- Subunternehmer, die vom Bieter zum Nachweis der Eignung (dazu unten in Pkt 6) herangezogen werden (*Grundsatz der Vergabe an befugte, zuverlässige und zuverlässige Unternehmen*), und
- Subunternehmer, die wesentliche Leistungsteile erbringen sollen (dabei kann insbesondere auf den prozentuellen Anteil der Subunternehmerleistung an der Gesamtleistung abgestellt werden).

Die **mehrfache Nennung** von Subunternehmern bei verschiedenen Bietern/Bietergemeinschaften sollte grundsätzlich zulässig sein, wobei festgelegt werden sollte, dass im Falle von wettbewerbsbeeinträchtigenden Absprachen und Verhaltensweisen die Angebote der betroffenen Bieter nicht weiter berücksichtigt werden (*Grundsatz des fairen und lautereren Wettbewerbs*).



6 Festlegung klarer Eignungskriterien

6.1 Allgemeines

Unter „Eignung“ im vergaberechtlichen Sinn versteht man die Befugnis, berufliche Zuverlässigkeit, wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit und technische Leistungsfähigkeit von Bietern.

Vom Auftraggeber soll die Eignung der Bieter überprüft werden (*Grundsatz der Vergabe an befugte, zuverlässige und zuverlässige Unternehmen*).

Im nicht-offenen Verfahren und im Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung sollte die Prüfung vor Einladung zur Angebotslegung (2. Stufe) erfolgen, da ansonsten die Gefahr besteht, dass Unternehmen zur Angebotslegung eingeladen werden, die gar nicht nach den Festlegungen in den Ausschreibungsunterlagen geeignet sind. Im offenen Verfahren kann sich die Prüfung auf das Angebot des Best-/Billigstbieters beschränken (*Grundsatz der Vergabe an befugte, zuverlässige und zuverlässige Unternehmen*).

Der Auftraggeber soll festlegen, zu welchem Zeitpunkt (Stichtag) die Eignung vorliegen muss (*Grundsatz der Gleichbehandlung; Transparenzgebot*). Die sollte im offenen Verfahren das Ende der Angebotsfrist, im nicht-offenen Verfahren und im Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung das Ende der Teilnahmefrist sein.

Wesentlich ist, dass der Auftraggeber Folgendes festlegt:

- Eignungskriterien: (Mindest-) Anforderungen an das Unternehmen.
- Eignungsnachweise: Informationen/Unterlagen, mit denen die Erfüllung der Mindestanforderungen nachzuweisen sind.

Wichtig ist, dass die festgelegten Eignungskriterien durch den Auftragsgegenstand gerechtfertigt sind (*Sachlichkeitsgebot; Diskriminierungsverbot*). Eignungskriterien sollten daher nicht Anforderungen an die Bieter stellen, die für die ordnungsgemäße Leistungserbringung nicht bzw nicht in diesem Ausmaß erforderlich sind.



Die Prüfpunkte betreffend die „Eignung“ untergliedern sich wie folgt:

- Befugnis
- Berufliche Zuverlässigkeit
- Wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit
- Technische Leistungsfähigkeit

Im Folgenden werden die jeweils möglichen Eignungskriterien und diesbezüglichen Nachweise beispielhaft dargelegt:

6.2 Befugnis

Im Hinblick auf die Befugnis ist zu überprüfen, ob der Bieter nach den einschlägigen Bestimmungen des Herkunftslandes zur Ausführung der ausgeschriebenen Leistungen berechtigt ist.

Als diesbezügliche Anforderungen und –nachweise kommen in Betracht:

Befugnis	
Eignungskriterium	Eignungsnachweis
Berechtigung zur Ausführung der ausgeschriebenen Leistungen	Eintragung Berufs- oder Handelsregister (Gewerberegister) des Herkunftslandes Subsidiär: eidesstattlichen Erklärung
Erlaubnis zur Sammlung und Behandlung bestimmter Abfallarten	Bescheide, Eintragung in einschlägigen Verzeichnissen
Ggf: Erlaubnis zum Transport bestimmter Abfallarten	Bescheide, Eintragung in einschlägigen Verzeichnissen
Ggf: Anlagenbezogene Genehmigungen	Bescheide, Eintragung in einschlägigen Verzeichnissen



6.3 Berufliche Zuverlässigkeit

Im Hinblick auf die berufliche Zuverlässigkeit ist zu überprüfen, ob der Bieter ganz grundsätzlich als zuverlässig zu beurteilen ist. Das BVergG 2006 sieht in diesem Zusammenhang einen abschließenden Katalog von Ausschlussgründen vor, deren Nichtvorliegen anhand bestimmter nachweise zu überprüfen sind.

Vom Auftraggeber soll die berufliche Zuverlässigkeit der Bieter zumindest hinsichtlich folgender Punkte überprüft werden:

Berufliche Zuverlässigkeit	
Eignungskriterium	Eignungsnachweis
Nicht-Vorliegen eines Insolvenzverfahrens oder dergleichen.	Aktueller Firmenbuchauszug
Strafrechtliche Unbescholtenheit der Geschäftsführer	Strafregisterbescheinigungen der geschäftsführer Subsidiär: eidesstattlichen Erklärung
Ggf: Entrichtung der Sozialversicherungsabgaben	Unbedenklichkeitsbescheinigung der zuständigen Sozialversicherung Subsidiär: eidesstattlichen Erklärung
Ggf: Nicht-Vorliegen einer rechtskräftigen Bestrafung gemäß § 28 Abs. 1 Z 1 AuslBG oder gemäß § 7i Abs. 4 oder 5 AVRAG.	Auskunft aus der zentralen Verwaltungsstrafevidenz des Bundesministers für Finanzen gemäß § 28b des Ausländerbeschäftigungsgesetzes (AuslBG), BGBl. Nr. 218/1975 und Auskunft aus der Verwaltungsstrafevidenz des Kompetenzzentrums LSDB gemäß § 7n AVRAG. Subsidiär: eidesstattlichen Erklärung
Ggf: Entrichtung der Steuern und Abgaben	Rückstandsbescheinigung gemäß § 229a BAO der zuständigen Finanzbehörde Subsidiär: eidesstattlichen Erklärung



6.4 Wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit

Als Eignungskriterien betreffend die wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit von Bietern kommen insbesondere bestimmte wirtschaftliche Unternehmenskennzahlen in Betracht, wobei darauf zu achten ist, dass die festgelegten Kriterien durch den Auftragsgegenstand gerechtfertigt sind (*Sachlichkeitsgebot; Diskriminierungsverbot*).

Wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit	
Eignungskriterium	Eignungsnachweis
Umsatzerlöse im letzten Geschäftsjahr bzw in den letzten zwei/drei Geschäftsjahren <i>Empfehlung: Nicht mehr als das Zweifache des Auftragswertes als Mindestanforderung.</i>	Jahresabschlüsse bzw GuV-Rechnungen
Eigenkapitalquote	Jahresabschlüsse
Bonitätsrating (KSV-Rating) <i>Empfehlung: Nicht niedriger als 399 (geringes Risiko) des Auftragswertes als Mindestanforderung.</i>	Aktuelle KSV-Auskunft oder vergleichbares Bonitätsrating
Berufs-/Betriebshaftpflichtversicherung mit einer bestimmten Deckungssumme	Versicherungsbestätigung Promesse zum Abschluss einer entsprechenden Versicherung



6.5 Technische Leistungsfähigkeit

Die technische Leistungsfähigkeit des Bieters ist vorrangig an der Erfahrung des Bieters und seiner Mitarbeiter und der technischen Ausrüstung des Bieters zu beurteilen. Dabei kommen insbesondere folgende Kriterien in Betracht, wobei auch in diesem Zusammenhang darauf zu achten ist, dass die festgelegten Kriterien durch den Auftragsgegenstand gerechtfertigt sind (*Sachlichkeitsgebot; Diskriminierungsverbot*):

Technische Leistungsfähigkeit	
Eignungskriterium	Eignungsnachweis
Erfahrung bei der Erbringung bestimmter Leistungen innerhalb eines bestimmten Zeitraumes mit Mindestanforderungen betreffend <ul style="list-style-type: none"> • Anzahl der Referenzprojekte • Menge/Art der Abfälle, die gesammelt, behandelt bzw verwertet wurden, • Laufzeit des Vertrages, • etc. 	Darstellung der/des Referenzprojekte/s durch den Bieter Ggf: Bestätigungen der ordnungsgemäßen Leistungserbringung durch den Referenzbeauftragter (Referenzbestätigung)
Ausbildung und Berufserfahrung des Schlüsselpersonals <ul style="list-style-type: none"> • Ausbildungsgrad • Berufserfahrung in Jahren 	Namhaftmachung des Schlüsselpersonals samt Lebensläufen Ggf: Ausbildungsnachweise
Mindestanzahl an Sammelfahrzeugen samt entsprechenden technischen Vorgaben	Zulassungs- und Typenschein bzw Verfügbarkeitsbestätigung (Kaufverträge, etc) und technische Beschreibung
Mindestanzahl an Sammelbehältern bestimmten Spezifikationen	Beschreibung/Erklärung des Bieters
Bestimmte Vorgaben an die EDV des Bieters	Beschreibung/Erklärung des Bieters



7 Nicht-offenes Verfahren bzw Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung - Festlegung klarer Auswahlkriterien

7.1 Allgemeines

Beim nicht-offenen Verfahren bzw Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung hat der Auftraggeber die Bewerber, die zur Angebotsabgabe, zu den Verhandlungen, bzw zum wettbewerblichen Dialog eingeladen werden, auf Grundlage der von ihm festgelegten Auswahlkriterien auszuwählen. Während im Zusammenhang mit den Eignungskriterien auch von „K.O.-Kriterien“ bzw „Muss-Kriterien“ gesprochen wird, wird bei der Auswahl der Bewerber anhand der Auswahlkriterien die „**Besser-Eignung**“ von Bewerbern gegenüber anderen Bewerbern überprüft.

Auswahlkriterien sind gemäß § 2 Z 20 lit a BVergG 2006 *„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 [...] erfolgt.**“* Die Materialien (ErläutRV 1171 BlgNR 22. GP zu § 2 Z 20) halten zu dieser Definition des Begriffs „Auswahlkriterien“ insbesondere fest, dass es sich bei den Auswahlkriterien *„um rein unternehmerbezogene und nicht um auftragsbezogene Kriterien“* handelt. Allerdings stehen die Auswahlkriterien insofern in einem Konnex mit dem Leistungsgegenstand, *„als die Eignung von einem Unternehmer nur in einem Ausmaß verlangt werden darf, wie dies durch den Gegenstand des Auftrages gerechtfertigt ist“*.

Generell werden nach dem BVergG 2006 sohin folgende Anforderungen an die vom Auftraggeber festzulegenden Auswahlkriterien gestellt:

- keine Diskriminierung
- Abstimmung auf den Leistungsinhalt (Übermaßverbot)
- Unternehmensbezogenheit: Beurteilung der Qualität der Bewerber
- (zumindest) Reihung nach ihrer Bedeutung



Während aber die Eignungskriterien den Mindestmaßstab an die Bewerber bzw Bieter (-eignung) definieren, ermöglichen die Auswahlkriterien eine – abstuftende – Bewertung der Qualität der Bewerber im Sinne einer „Besser-Eignung“.

In den meisten Fällen ist es aus Gründen der Verfahrensökonomie und Sachlichkeit zweckmäßig, eine Relation zwischen Eignungs- und Auswahlkriterien festzulegen (zB Mindestanzahl an Referenzprojekten als Eignungskriterium, die Mindestanzahl übersteigende Referenzprojekte als Auswahlkriterium, etc).

Wesentlich ist, dass der Auftraggeber klar und eindeutig festlegt, unter welchen Voraussetzungen die Bieter wie viele Punkte erhalten und so als besser geeignet gegenüber anderen Bietern, die diese Voraussetzungen nicht erfüllen, zu beurteilen sind.

Um die Bewertung in den Auswahlkriterien möglichst klar und einfach zu gestalten, sollte in diesem Zusammenhang vorrangig Anforderungen definiert werden, die entweder vorliegen oder nicht („ja/nein-Kriterien“).



7.2 Mögliche Auswahlkriterien

Technische „Besser-Eignung“	
Auswahlkriterium	Nachweis
<p>Höhere Erfahrung bei der Erbringung bestimmter Leistungen innerhalb eines bestimmten Zeitraumes</p> <p>Punkte für:</p> <ul style="list-style-type: none"> • höhere Anzahl der Referenzprojekte (zB X Punkte je Referenzprojekt, dass den Mindestanforderungen entspricht) • höhere Qualität der Leistungserbringung im Referenzprojekt • höherer Auftragswert der Referenzprojekte 	<p>Darstellung der/des Referenzprojekte/s durch den Bieter</p> <p>Ggf: Bestätigungen der ordnungsgemäßen Leistungserbringung durch den Referenzbeauftraggeber (Referenzbestätigung)</p>
<p>Höhere Ausbildung und Berufserfahrung des Schlüsselpersonals</p> <p>Punkte für:</p> <ul style="list-style-type: none"> • höheren Ausbildungsgrad • höhere Berufserfahrung in Jahren 	<p>Namhaftmachung des Schlüsselpersonals samt Lebensläufen</p> <p>Ggf: Ausbildungsnachweise</p>
<p>Umweltgerechtheit der Sammelfahrzeuge</p> <p>Punkte für:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Antriebsart (zB x Punkte, wenn x % der Fahrzeuge EURO-Norm x erfüllen) • geringerer co2-Ausstoß 	<p>Zulassungs- und Typenschein bzw Verfügbarkeitsbestätigung (Kaufverträge, etc) und technische Beschreibung</p>
<p>Umweltmanagement</p> <p>Punkte für:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zertifizierung gemäß ISO 14001/EFB • Zertifizierung gemäß EMAS • Zertifizierung als Entsorgungsfachbetrieb (EFB) 	<p>Beschreibung/Erklärung des Bewerber Zertifikate</p>
<p>Qualitätsmanagement</p> <p>Punkte für:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vorliegen eines internen Qualitätsmanagement-Systems • Zertifizierung gemäß ISO 9001 	<p>Beschreibung/Erklärung des Bewerber Zertifikate</p>



Wirtschaftliche „Besser-Eignung“	
Auswahlkriterium	Nachweis
Höhere Umsatzerlöse im letzten Geschäftsjahr bzw in den letzten zwei/drei Geschäftsjahren Punkte für: <ul style="list-style-type: none"> • höheren Umsatz (stufenweise) 	Jahresabschlüsse bzw GuV-Rechnungen
Höhere Eigenkapitalquote Punkte für: <ul style="list-style-type: none"> • höhere Eigenkapitalquote (stufenweise) 	Jahresabschlüsse
Niedrigeres Bonitätsrating (KSV-Rating) Punkte für: <ul style="list-style-type: none"> • niedrigeres Bonitätsrating (stufenweise) 	Aktuelle KSV-Auskunft oder vergleichbares Bonitätsrating

7.3 Anzahl der Bewerber, die zur 2. Stufe des Vergabeverfahrens eingeladen werden

Vom Auftraggeber ist festzulegen, wie viele Bewerber zur zweiten Stufe des Vergabeverfahrens eingeladen werden (*Transparenzgebot*). Nach dem Vergaberegime des BVergG 2006 darf die Bieterzahl im Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung grundsätzlich nicht unter drei liegen. Eine Bieter-Höchstzahl normiert das BVergG 2006 nicht. Dabei ist aber zu beachten, dass eine hohe Anzahl an Bietern im Verhandlungsverfahren insbesondere einen erhöhten Ressourcenaufwand bei der Abwicklung des Verfahrens zur Folge haben kann.

Auftraggeber sollten daher festlegen, dass die drei (bzw vier) bestgereihten Bieter zur zweiten Stufe eingeladen werden, da in diesem Fall auch nach den Vergabegrundsätzen von einem wirksamen Wettbewerb ausgegangen werden kann und die Beanspruchung der internen Ressourcen und Kapazitäten zur Auftragsabwicklung möglichst gering gehalten wird.



7.4 Mitteilung Zulassung/Nicht-Zulassung zur 2. Stufe

Allen Bewerbern soll unter Angabe ihrer Punkte in den einzelnen Auswahlkriterien und der insgesamt erreichten Punkte mitgeteilt werden, ob sie zur 2. Stufe des Verfahrens zugelassen bzw nicht zugelassen werden (*Transparenzgebot*).

8 Festlegung klarer Leistungsanforderungen

In § 96 BVergG 2006 wird der Grundsatz der Konkretisierung und Vollständigkeit des Leistungsgegenstandes normiert. Eine **exakte Leistungsbeschreibung** ist Grundvoraussetzung für eine effiziente und zweckmäßige Auftragsdurchführung und stellt die Vergleichbarkeit der Angebote der Bieter – und damit in letzter Konsequenz die nachvollziehbare Auftragsvergabe – sicher (vgl ErläutRV 1171 BlgNR 22. GP zu § 96 BVergG 2006).

Die ausgeschriebene Leistung ist so hinreichend genau und neutral zu beschreiben, dass alle für die Erstellung des Angebotes maßgebenden Bedingungen und Umstände erkennbar sind, und der Zweck der fertigen Leistung und die an die Leistung gestellten Anforderungen in technischer, wirtschaftlicher, gestalterischer und funktionsbedingter Hinsicht erkennbar sind.

Neben der Leistungsbeschreibung, in welcher der Leistungsgegenstand definiert wird, sind die **vertraglichen Bestimmungen**, welche die gegenseitigen Rechte und Pflichten regeln, abschließend festzulegen. Die Vertragsbestimmungen müssen so umfassend festgelegt werden, dass ein eindeutiger Leistungsvertrag zustande kommen kann (vgl § 99 Abs 1 BVergG 2006).



9 Festlegung klarer Zuschlagskriterien

9.1 Festlegung des Zuschlagsprinzips

Mit der BVergG-Novelle 2015 wurde unter anderem die weitgehend verpflichtende Anwendung des Bestbieterprinzips verankert. Das Billigstbieterprinzip soll nur in bestimmten Ausnahmefällen (zB bei standardisierten Leistungen) zur Anwendung gelangen.

Dies zugrunde gelegt, soll bei der Vergabe das Bestbieterprinzip festgelegt werden, sodass neben dem Zuschlagskriterium „Preis“ auch andere Zuschlagskriterien herangezogen werden sollen.

9.2 Das Preiskriterium und seine Gewichtung bei der Vergabe

Ein wesentliches Zuschlagskriterium in praktisch jedem Vergabeverfahren ist die Bewertung des Angebotspreises im Rahmen eines Zuschlagskriteriums.

Das BVergG 2006 regelt zwar, dass grundsätzlich die Zuschlagskriterien zu gewichten sind, nicht aber, wie der Auftraggeber diese Gewichtung konkret umzusetzen hat. Die zweckmäßige Gewichtung des Zuschlagskriteriums „Preis“ ist nach den Umständen des Einzelfalls vorzunehmen ist und dabei insbesondere auf den Konkretisierungsgrad der Leistung Bedacht zu nehmen ist. Je komplexer ein Auftragsinhalt ist und je weiter die Bieter selbst über den Umfang und die Qualität des Leistungsinhaltes disponieren können, desto weniger Aussagekraft hat der Angebotspreis für die Ermittlung des wirtschaftlich günstigsten Angebotes.

Die Gewichtung des Zuschlagskriteriums Preis soll in diesem Zusammenhang innerhalb einer Bandbreite von rd 40-70 % liegen.

9.3 Allgemeines zur Bewertung von Qualitätskriterien

Zuschlagskriterien sind gemäß § 2 Z 20 lit d sublit aa BVergG 2006 *„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, wie zB Qualität, Preis, technischer Wert, Ästhetik, Zweckmäßigkeit, Umwelteigenschaften, Betriebskosten, Rentabilität, Kundendienst und technische Hilfe, Lieferzeitpunkt und Lieferungs- bzw. Ausführungsfrist“.

In den Materialien (vgl ErläutRV 1171 B1gNR 22. GP zu § 2 Z 20) werden die vom EuGH entwickelten Grundsätze betreffend die Anforderungen und Schranken bei der Festlegung der Zuschlagskriterien wiedergegeben und lassen sich diese zusammenfassend darstellen wie folgt:

- Die Kriterien dürfen dem Auftraggeber keine uneingeschränkte Entscheidungsfreiheit einräumen. Sie müssen eine Ausübung des dem Auftraggeber zustehenden Beurteilungsermessens nach objektiven Gesichtspunkten ermöglichen und dürfen kein willkürliches Auswahlelement enthalten.
- Der Auftraggeber ist bei der Gewichtung der Zuschlagskriterien grundsätzlich frei, sofern diese eine Gesamtwürdigung der Kriterien ermöglicht.
- Die Kriterien müssen geeignet sein, das gemäß den Festlegungen in der Bekanntmachung oder in den Ausschreibungsunterlagen vorteilhafteste Angebot festzustellen.
- Die Kriterien müssen einen sehr engen Bezug zum Auftragsgegenstand haben und so festgelegt sein, dass alle durchschnittlich fachkundigen Bieter sie bei Anwendung der üblichen Sorgfalt in gleicher Weise auslegen können.

9.4 Das Verhältnis von Auswahlkriterien und Zuschlagskriterien zueinander

Auswahl- bzw Zuschlagskriterien werden für unterschiedliche Zwecke herangezogen. Die Auswahlkriterien dienen der Auswahl der bestgeeigneten Bewerber im Sinne eines „short-listing“ und müssen grundsätzlich unternehmensbezogen sein (vgl oben Pkt 7). Da auf Grundlage der Zuschlagskriterien vom öffentlichen Auftraggeber das beste Angebot ermittelt wird, müssen diese auftragsbezogen sein.

Nach der Judikatur des EuGH (vgl EuGH 24.01.2008, Rs C-532/06, *Lianakis*; 26.03.2015, Rs C-601/13, *Ambisig*) kann auch die Qualität eines unternehmensbezogenen Merkmals



im Rahmen eines Zuschlagskriteriums vergaberechtskonform bewertet werden. Weil die Qualität der Ausführung eines öffentlichen Auftrages maßgeblich von der beruflichen Qualifikation der mit der Ausführung beauftragten Personen abhängig sein kann, kann diese Qualität „ein wesentliches Merkmal des Angebots sein und mit dem Auftragsgegenstand [...] zusammenhängen“.

9.5 Bekanntgabepflicht

Bei der Ermittlung des Zuschlagsempfängers mittels Bestbieterprinzip soll der Auftraggeber spätestens in den Ausschreibungsunterlagen alle Zuschlagskriterien bekanntgeben (*Transparenzgebot*). Einerseits muss den Bietern gegenüber im Hinblick auf die Einschätzung ihrer Erfolgsaussichten (ex ante) transparent dargelegt werden, worauf es dem Auftraggeber bei dem jeweiligen Zuschlagskriterium ankommt und wie sich folglich eine Angebotsänderung auswirken könnte, andererseits ist die Konkretisierung der Zuschlagskriterien im Hinblick auf die (ex post) sicherzustellende Nachvollziehbarkeit der Ermittlung des Bestbieters unerlässlich (*Gleichbehandlungsgrundsatz; Transparenzgebot*).

Der Auftraggeber soll daher die einmal bekanntgegebenen Zuschlagskriterien nicht mehr abändern und sich während des gesamten Vergabeverfahrens an die von ihm festgelegten Zuschlagskriterien halten.

9.6 Qualitative Zuschlagskriterien

- **Auswahlkriterien als qualitative Zuschlagskriterien**

Folgende Kriterien können auch als Zuschlagskriterien festgelegt werden, wobei sie diesfalls nicht als Auswahlkriterien in Frage kommen (Doppelverwertungsverbot):



Zuschlagskriterium	Nachweis
<p>Höhere Erfahrung bei der Erbringung bestimmter Leistungen innerhalb eines bestimmten Zeitraumes</p> <p>Punkte für:</p> <ul style="list-style-type: none"> • höhere Anzahl der Referenzprojekte (zB X Punkte je Referenzprojekt, dass den Mindestanforderungen entspricht) • höhere Qualität der Leistungserbringung im Referenzprojekt • höherer Auftragswert der Referenzprojekte 	<p>Darstellung der/des Referenzprojekte/s durch den Bieter</p> <p>Ggf: Bestätigungen der ordnungsgemäßen Leistungserbringung durch den Referenzbeauftragter (Referenzbestätigung)</p>
<p>Höhere Ausbildung und Berufserfahrung des Schlüsselpersonals</p> <p>Punkte für:</p> <ul style="list-style-type: none"> • höheren Ausbildungsgrad • höhere Berufserfahrung in Jahren 	<p>Namhaftmachung des Schlüsselpersonals samt Lebensläufen</p> <p>Ggf: Ausbildungsnachweise</p>
<p>Umweltgerechtheit der Sammelfahrzeuge</p> <p>Punkte für:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Antriebsart (zB x Punkte, wenn x % der Fahrzeuge EURO-Norm x erfüllen) • geringerer co2-Ausstoß 	<p>Zulassungs- und Typenschein bzw Verfügbarkeitsbestätigung (Kaufverträge, etc) und technische Beschreibung</p>
<p>Umweltmanagement</p> <p>Punkte für:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zertifizierung gemäß ISO 14001/EFB • Zertifizierung gemäß EMAS • Zertifizierung als Entsorgungsfachbetrieb (EFB) 	<p>Beschreibung/Erklärung des Bewerber Zertifikate</p>
<p>Qualitätsmanagement</p> <p>Punkte für:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vorliegen eines internen Qualitätsmanagement-Systems • Zertifizierung gemäß ISO 9001 	<p>Beschreibung/Erklärung des Bewerber Zertifikate</p>



Die Bewertung von wirtschaftlichen und finanziellen Kennzahlen in Zuschlagskriterien wird nicht empfohlen werden, weil in diesem Fall ein Rückschluss auf die höhere Qualität der Leistungserbringung (Auftragsbezogenheit) nicht zwingend hergestellt ist.

- **Bewertung von Konzepten/Ausarbeitungen der Bieter**

Der Auftraggeber kann qualitative Zuschlagskriterien betreffend unmittelbar mit dem ausgeschriebenen Auftrag im Zusammenhang stehenden Ausarbeitungen (Konzepte) der Bieter festlegen. Diese Vorgehensweise ist sowohl auf Seiten des Auftraggebers, als auch auf Seiten des Bieterkreises mit einem nicht unerheblich größeren Aufwand verbunden, jedoch ist dies in jenen Fällen, in denen das Innovationspotential der Leistung sehr hoch ist, oft zweckmäßig.

In diesem Fall hat der Auftraggeber den Bietern eine konkrete Aufgabe zu stellen, auf deren Grundlage die Bieter Ausarbeitungen, Lösungsvorschläge und/oder Präsentationen erstellen sollen. Wesentlich ist, dass die Vorgaben vom Auftraggeber derart verständlich und ausführlich formuliert werden, dass sie von allen Bietern gleich verstanden wird und die darauf basierenden Ausarbeitungen / Präsentationen miteinander vergleichbar sind. Dabei ist vom Auftraggeber festzulegen und den Bietern bekannt zu geben

- **auf Grundlage welcher Zuschlagskriterien und**
- **nach welchen Bewertungsmodalitäten**

die Bewertung der Angebote erfolgt.

Nicht monetäre Zuschlagskriterien müssen zusätzlich erst mit einem **einheitlichen Bewertungsmaßstab** objektiv bewertbar gemacht werden. Dementsprechend müssen die Zuschlagskriterien so bestimmt formuliert sein, dass alle durchschnittlich fachkundigen Bieter sie bei der üblichen Sorgfalt in gleicher Weise auslegen können.

Prüffragen zur Festlegung eines Zuschlagskriteriums:

- **WAS wird bewertet? (Bewertungsgrundlage)**
- **WER bewertet? (Einzelbewertung, Bewertungskommission)**
- **WOFÜR erhält der Bieter WIEVIELE Punkte? (Bewertungsmaßstab, Gewichtung)**



10 Bekanntgabe des Bestbieters

Allen Bietern soll unter Angabe ihrer Punkte in den einzelnen Zuschlagskriterien, der insgesamt erreichten Punkte und der Punkte des Bestbieters mitgeteilt werden, wer den Zuschlag erhält, dh mit wem der Sammelvertrag abgeschlossen wird (*Transparenzgebot*).

11 Widerruf des Verfahrens

Der Auftraggeber soll in den Vergabeunterlagen festlegen, in welchen Fällen er – anstatt den Sammelvertrag abzuschließen – den Widerruf des Verfahrens in Betracht zieht. Als Widerrufsgünde kommen insbesondere in Betracht:

- Bekanntwerden von Umständen, die, wären sie schon vor Einleitung des Vergabeverfahrens bekannt gewesen, zu einem inhaltlich wesentlich anderen Verfahren oder zu gar keinem Verfahren geführt hätten.
- Kein bzw kein geeignetes Angebot langt ein.
- Nur ein bzw nur ein geeignetes Angebot langt ein.
- Sonstige sachliche Gründe (bspw: Änderung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen; Überschreitung einer bestimmten Kostengrenze)

12 Vergabekontrolle

Der Auftraggeber soll klarstellen, dass die Vergabe nicht nach den Bestimmungen des BVergG 2006 erfolgt und auch die Vergabekontrollbehörden nicht für die Nachprüfung von Auftraggeberentscheidungen / Feststellung von Vergaberechtsverstößen zuständig sind.

Für etwaige Streitigkeiten zwischen den Auftraggebern und Interessenten/Bewerbern/Bietern sind die ordentlichen Zivilgerichte zuständig, was langwierige und kostenintensive Auseinandersetzungen zur Folge haben kann.

Die Auftraggeber sollen daher allenfalls die Zuständigkeit eines Schiedsrichters bei Streitigkeiten aus dem Vergabeverfahren, aus denen sich keine zivilrechtlichen Ansprüche ableiten lassen, festlegen.

