

Die Tücken des neuen Bestbieterprinzips



Die Novelle des Bundesvergabegesetzes wird wie geplant im ersten Quartal kommen. Der Gesetzesentwurf liegt bereits im Wirtschaftsministerium. Experten bezweifeln jedoch, dass Bau-KMU vom neuen Bestbieterprinzip profitieren werden.

Die **Bundesinnung** Bau und die Gewerkschaft Bau-Holz haben sich für das Bestbieterprinzip starkgemacht, nun soll es Realität werden. Doch die von den Initiatoren erhofften Verbesserungen für KMU werden sich nicht einstellen, warnen Experten: Der Preis wird in der Praxis nach wie vor eine wichtige Rolle

spielen. Das Gesetz sei die eine Sache – wie es ausgelegt werde und wie die Vergabekriterien in der Praxis aussähen, eine andere.

Auch unter dem neuen Regime seien daher vor allem die Auftraggeber gefordert, transparente Vergabeverfahren durchzuführen, bei denen es auch für kleine und lokale Unternehmen

keine Barrieren gibt. So müssten im Hochbaubereich statt der reinen Baukosten die Lebenszykluskosten über den Auftrag entscheiden – denn über Jahrzehnte betrachtet übertreffen die Betriebskosten die Errichtungskosten um Längen. Experten sind überzeugt: Wer billig baut, baut teuer, der Bestbieter ist langfristig betrachtet immer die günstigste Wahl.

Durch das Bestbieterprinzip sollen Vergabeskandale der Vergangenheit angehören. Experten bezweifeln auch dies: Gegen Korruption helfe nur eine andere

Einstellung der Akteure – und eine bessere Kontrolle.

ÖBB und Asfinag gehören zu den Pionieren und setzen freiwillig bereits seit 2014 statt des Billigstprinzips auf das Bestbieterprinzip. Doch wie die Praxis zeigt, kann der Auftraggeber nichts machen, wenn der Auftragnehmer mit gezinkten Karten spielt. So habe der deutsche Baukonzern Hochtief laut einer Klage den millionenschweren Asfinag-Auftrag zum Ausbau der Ostautobahn A4 gewonnen, aber dann Umweltschäden verursacht – das Unternehmen wehrt sich. 2

Bestbieterprinzip hilft KMU wenig

Das Bestbieterprinzip macht Vergaben transparenter, KMU bekommen damit aber nicht automatisch bessere Chancen bei Aufträgen der öffentlichen Hand, sagen Experten.

WIEN. Die Uhr tickt: Das Billigstbieterprinzip wird bald vom Bestbieterprinzip ersetzt. „Wir sind auf Schiene“, sagt Josef Muchitsch von der Gewerkschaft Bau-Holz zum WirtschaftsBlatt: Der Entwurf der Novelle zum Bundesvergabe-gesetz ist bereits fertig, wurde vergangene Woche vom Bundeskanzleramt an das Wirtschaftsministerium übermittelt und geht demnächst in Begutachtung. Damit steht der versprochenen Änderung noch im ersten Quartal 2015 nichts im Weg. Künftig werden öffentliche Vergaben ab einer Auftragshöhe von einer Million € nicht an den billigsten, sondern an den besten Bieter vergeben.

Krux liegt im Detail

Die große Revolution wird aber ausbleiben: Das Billigstbieterprinzip ist bereits im aktuellen, noch nicht novellierten Gesetz nur in Ausnahmefällen vorgesehen – und wird in der Praxis trotzdem bei den meisten öffentlichen Vergaben angewandt. Denn die Krux liegt im Detail. Der Gesetzestext ist eine Sache, die Praxis eine andere. Und dort geht es darum, welche Punkte zu den Eignungs- und welche zu den Zuschlagskriterien gehören und wie diese gewichtet werden, wie ein Brancheninsider dem WirtschaftsBlatt erklärt. Ist der Preis ein „Knock-out-Kriterium“, hilft auch das Versprechen nicht, dass das Unternehmen mehr Lehrlinge oder ältere Arbeitnehmer beschäftigt, um zwei in der Praxis oft vorkommende „Soft-Kriterien“ zu nennen.

Im Bausektor stammt jeder dritte Auftrag aus einer öffentlichen Vergabe. Bau-KMU und die Bundesinnung Bau hoffen nun, dass das neue Gesetz gewisse Standards bildet und auch Kleine die Chancen bekommen, sich mehr ins Spiel zu bringen. Erste Anzeichen dafür gibt es: Mit ÖBB und Asfinag haben sich zwei Konzerne bereits 2014 zum Bestbieterprinzip verpflichtet, die jedes Jahr Milliarden investieren und zu den wichtigsten Auftraggebern des KMU-Sektors gehören. Mit dem neuen Gesetz könnten auch andere große Auftraggeber und die Gemeinden ihre Vergabepaxis ändern.

Denn die Änderungen betreffen weniger die Auftragnehmer als die Auftraggeber, sagen Bernd Wolschner, CEO SW Umwelttechnik, Vorsitzender des Verbandes der österreichischen Beton- und Fertigteilewerke (VÖB) und des europäischen Branchenverbands, und Hagen Pleile, Vorstandsvorsitzender der Österreichischen Arbeitsgemeinschaft zur Förderung der Qualität. Diese müssten Verfahren durchführen, die KMU mehr Chancen geben. „Beim Billigstbieterprinzip ist es einfach: Dort gewinnt der Billigste“, sagt Wolschner. „Zu definieren, welches Gebot das beste ist, stellt aber eine



Jeder dritte Auftrag im Bauwesen stammt aus dem öffentlichen Sektor. KMU hoffen nun auf bessere Standards.

Herausforderung dar.“ So stellen bei einem Gebäude die Errichtungskosten rund zehn Prozent dar – Betriebskosten und eventuelle spätere Umnutzungskosten aber 90 Prozent. „Eigentlich ist der Beste derjenige, der über die gesamten Lebenszykluskosten das vorteilhafteste Angebot legt“, sagt Pleile. „Der Beste sollte über die gesamte Laufzeit auch der Billigste sein“, sagt auch Wolschner.

Hoffen auf Transparenz

Auch der zeitliche Ablauf von Ausschreibungen müsste sich mit der steigenden Komplexität ändern. „Wir brauchen eine Fristverlängerung, vier Wochen sind in der Praxis meistens zu wenig“, sagt Pleile.

Bauinnung, Gewerkschaft und Experten erwarten, dass die Vergabepaxis mit der Gesetzesnovelle insgesamt transparenter wird und Bauskandale damit in Zukunft

vermieden werden. Ob das gelingt, steht auf einem anderen Blatt. „Das Bestbieterprinzip ist kein Hilfsmittel gegen Korruption, aber es fördert eine sorgfältige und präzise Auftragsdefinition seitens der Auftraggeber. Dennoch kommt man nicht umher, laufende Überprüfungen gewissenhaft durchzuführen. Nur so kann das Bestbieterprinzip sein qualitätsförderndes Potenzial ausschöpfen“, sagt Pleile. „Wer Korruption will, kann sie auch künftig haben“, sagt Wolschner. „Ein Skandal ist, wenn öffentliche Gelder widerrechtlich verwendet werden. Das hängt nicht vom Gesetzestext ab, sondern von den handelnden Personen und davon, wie sie kontrolliert werden.“ Es gehe nicht darum, die Strafen zu erhöhen – sondern darum, mehr Kontrollen durchzuführen.



Wer Korruption will, kann sie auch künftig haben. Das hängt nicht vom Gesetzestext ab.

Bernd Wolschner
Verband Fertigteilewerke (VÖB)

ANDRÉ EXNER
andre.exner@wirtschaftsblatt.at

Tipps für KMU

Vergabeverfahren sind in der Praxis oft umstritten. Die auf Vergaberecht spezialisierte Kanzlei Schramm-Öhler hat für KMU Tipps parat, damit das Anbot klappt und sie nicht wegen Kleinigkeiten aus dem Verfahren ausgeschieden werden.

■ **Organisation:** KMU sollten sich über aktuelle Ausschreibungen (vgl. etwa Kolonne im WirtschaftsBlatt) auf dem Laufenden halten; Strafregister-, Finanzamt- und Krankenkassenauszüge sollten wie Ratings oder Bonitätszeugnisse der Bank rasch zur Hand und aktuell sein.

■ **Fristen beachten:** Im Vergabeverfahren gibt es Präklusionsfristen von sieben oder zehn Kalendertagen. Wird nicht rasch gehandelt, ist die Rüge von Verfahrensmängeln verwirkt.

■ **Fragen stellen:** Müssen Details der Auftragsabwicklung bzw. Vergabebedingungen beim Auftraggeber erfragt werden und antwortet dieser nicht ausreichend, kann ein Bieter u. a. die Nichtigerklärung des Verfahrens beim Verwaltungsgericht fordern (Frist: sieben Tage vor Ende der Teilnahmefrist).

■ **Fragen beantworten:** Fragt der Auftraggeber nach, ist stets sehr genau zu antworten.

■ **Eignung:** Verlangt der Auftraggeber Eignungen der Bieter, die „zufällig“ nur auf bestimmte zutreffen, kann diese Einschränkung des Wettbewerbs dem Sachlichkeitsgebot (Grundrecht) widersprechen. Nachweise müssen ein ausgewogenes Verhältnis zum Auftragsgegenstand haben. Einschränkungen auf Berufsstände bzw. Bieterherkunft sind unzulässig. (ja)