

VERGABEDIALOG

Praktische Auswirkungen der Vergaberechtsnovelle 2015 für Auftraggeber



Umsetzung des Bestbieterprinzips in der Praxis – mit Fokus auf den Baubereich

Agenda

- Warum Bestbieterprinzip
- Vorteile des Bestbieterprinzips
- Möglichkeiten bei geistigen Dienstleistungen
- Möglichkeiten bei Bauleistungen
- Ausblick

Warum Bestbieterprinzip

Das Billigstbieterprinzip hat in der Vergangenheit immer wieder zu Problemen in Bauprojekten geführt:

- Subunternehmer aus Billiglohnländern
- Lohn- und Sozialdumping
- Qualitätsprobleme
- Streitigkeiten durch Claimmanagement
- Alternativangebote können im Billigstbieterprinzip nicht behandelt werden.
- Die Qualität von Mitarbeitern und Leistungen kann nicht bzw. nur schwer beurteilt werden.

Vorteile des Bestbieterprinzips

- Auftragnehmer sind nicht gezwungen, unwirtschaftliche Preise anzubieten.
- Auftraggeber können bei der Vergabe auch ökologische, soziale und qualitative Kriterien bewerten.
- Die Ausbildung und Erfahrung von Anbietern und deren Mitarbeitern (Schlüsselpersonal) kann bewertet werden.
- Der Preis ist nicht mehr die wichtigste Komponente eines Angebotes, sondern nur ein Teil der Zuschlagskriterien.
- Durch eine höhere Qualität der Leistungen können Folgekosten reduziert werden (Streitigkeiten, Qualitätsmängel, Betriebskosten, etc.).

Möglichkeiten bei geist. Dienstleistungen

- Der Einsatz mehrstufiger Verfahren erhöht die Qualität:
 - Im Rahmen eines Hearings bzw. Fragestellungen vor einer Kommission können Bieter die fachliche Qualität der Mitarbeiter/ des Schlüsselpersonals sowie Bearbeitungskonzepte präsentieren.
 - Der AG kann spezifische Fragen zum Auftragsgegenstand mit den Bietern vor einer Beauftragung klären.
 - Es können auch Kriterien wie Projektaufbau- und Ablauforganisation, Gestaltung und Aufbau eines möglichen Projekthandbuches, etc. bewertet werden.
- Der Einsatz geeigneter Kriterien ist wichtig:
 - In mehrstufigen Verfahren werden über Auswahlkriterien geeignete und leistungsfähige Unternehmer ausgewählt.
 - Geeignete Zuschlagskriterien führen dazu, dass die Qualität der Dienstleistung angemessen beurteilt werden kann.
- Richtige Gewichtung der Zuschlagskriterien bei Dienstleistungen besonders wichtig (Anteil Preis zu Qualitätskriterien).

Möglichkeiten bei geist. Dienstleistungen

○ Beispiel:

- Die Stadt XY hat Fachplaner für ein Bauvorhaben gesucht.
- Oberstes Ziel war „Qualität vor Preis“, da die Planungsaufgabe sehr anspruchsvoll ist. Deshalb hat man sich für ein Mittelpreisverfahren entschieden.
- Weiteres Ziel war die Einhaltung des Budgets, das für die Planungsleistungen vorgesehen war.
- Nach Möglichkeit sollte eine hohe regionale Wertschöpfung erzielt werden.

○ Umsetzung:

- Anwendung eines zweistufigen Verhandlungsverfahrens.
- In der ersten Stufe Anwendung von passenden Auswahlkriterien zur Reduktion der Bieteranzahl.
- In der zweiten Stufe wurden die Bieter aufgefordert, ein Umsetzungskonzept zu erstellen und vor einer Kommission zu präsentieren.

Möglichkeiten bei geist. Dienstleistungen

- Ergebnis:
 - Bieter aus ganz Österreich und dem EU-Ausland haben sich beworben.
 - Es wurden die lt. Auswahlkriterien am besten geeigneten Bieter ausgewählt.
 - Im Hearing wurden teils hervorragende Ideen von den Bietern vorgestellt.
 - Es konnten die Ziele des AG mit den Vorstellungen der Bieter abgeglichen werden.
 - Preisdumping wurde durch das Mittelpreisverfahren unterbunden.
 - Das Planungsbudget des AG wurde trotzdem nicht nur eingehalten, sondern sogar leicht unterschritten.
 - Die Aufträge wurden ausschließlich an österreichische Bieter vergeben, davon sogar ein großer Teil mit Sitz in Tirol.

Möglichkeiten bei Bauleistungen

- Je nach Art der Vergabeform gibt es unterschiedliche Möglichkeiten (konstruktive vs. funktionale Leistungsbeschreibung):
 - Bei der konstruktiven Leistungsbeschreibung (Einzelvergabe) ist ein mehrstufiges Verfahren selten, hier wird meist im Offenen Verfahren gearbeitet.
 - Es gibt aber auch hier die Möglichkeit, mehrstufige Verfahren zu nützen, da im offenen Verfahren gewisse Zuschlagskriterien sonst sehr aufwendig zu beurteilen sind → Kommissionelle Beurteilungen, etc.
 - Im Rahmen einer funktionalen Leistungsbeschreibung (meist GU/GÜ- oder TU/TÜ-Vergaben) kann eine Vielzahl von Zuschlagskriterien angewendet werden.
 - Unter bestimmten Voraussetzungen kann auch ein Verhandlungsverfahren gerechtfertigt werden.
 - Bei beiden Varianten können soziale, ökologische und qualitative Kriterien verwendet werden.

Möglichkeiten bei Bauleistungen

- Beispiel 1:
 - Die Gemeinde XY hat einen Baumeister für ein Bauvorhaben gesucht.
 - Oberstes Ziel war, einen Auftragnehmer zu finden, der den Auftragsgegenstand bestmöglich abbilden kann und gleichzeitig mit den besonderen Anforderungen der Gemeinde (Tourismus) vertraut ist.
 - Weiteres Ziel war die Einhaltung des Budgets, das für die Baumeisterarbeiten vorgesehen war.
 - Da die Gemeinde in einem Seitental liegt, sollte eine möglichst niedrige Transportbelastung gegeben sein.
- Umsetzung:
 - Anwendung eines offenen Verfahrens im OSB mit EU-weiter Veröffentlichung.
 - Mindestkriterien über Umsatz und Erfahrung des Schlüsselpersonals wurden erstellt.
 - Es wurden besondere Zuschlagskriterien definiert (Verlängerung der Gewährleistungsfrist, Reaktionszeit des Schlüsselpersonals, Kilometerleistung für Aushub, Beton, Kies und ein Hearing mit dem Schlüsselpersonal, bei dem projektspezifische Fragen gestellt wurden)

Möglichkeiten bei Bauleistungen

- Ergebnis:
 - Bieter aus ganz Österreich und dem EU-Ausland haben sich die Unterlagen heruntergeladen.
 - Es haben nur Tiroler Unternehmen bzw. Niederlassungen ein Angebot abgegeben.
 - Aufgrund der Zuschlagskriterien (65% Preis – 35% Qualitätskriterien) wurde der Bestbieter ermittelt.
 - Das durchgeführte Hearing hat gezeigt, welche Unternehmen sich intensiv mit den Rahmenbedingungen und Anforderungen auseinandergesetzt haben.
 - Es waren deutliche Qualitätsunterschiede beim Schlüsselpersonal festzustellen, die Aufschlüsse auf die Art der Projektumsetzung geben konnten.
 - Die Kostenschätzung für die Baumeisterarbeiten wurde trotz Bestbieterprinzip im Angebotspreis unterschritten.

Möglichkeiten bei Bauleistungen

- Beispiel 2:
 - Die Gemeinde XY muss ein neues Gebäude errichten.
 - Aufgrund der terminlichen Anforderungen musste ein straffer Zeitplan aufgestellt werden, weshalb sich eine Abwicklung über einen Totalunternehmer als Umsetzungsvariante ergeben hat.
 - Ziel war die Einhaltung des Budgets bei gleichzeitig hoher architektonischer Qualität und Erfüllung der Vorgaben der Nutzer/ des Raumprogrammes.
- Umsetzung:
 - Es wurde gemeinsam mit einem Beratungsteam aus Architekten und Ingenieuren ein Ausschreibungskonzept entwickelt, das einerseits Grundzüge eines Architektenwettbewerbes und andererseits die Qualitäts-, Kosten- und Terminziele optimal abbildet.
 - Anwendung eines mehrstufigen Totalunternehmerverfahrens im OSB mit EU-weiter Veröffentlichung.
 - Der Ausschreibungsprozess wurde mit einem anonymen Planungswettbewerb gestartet der im Laufe des Verfahrens in ein klassisches Verhandlungsverfahren mündet und mit einem Pauschalpreisvertrag (Generalplaner, Generalunternehmer) abgebildet wird.

Möglichkeiten bei Bauleistungen

- Es wurden Zuschlagskriterien entwickelt, die eine hohe Qualität der Planung, der Bauteile und der technischen Gebäudeausrüstung erwirken.
 - Der Preis wird nur mit 30% der Gesamtpunkteanzahl bewertet. Die restlichen Punkte werden über architektonische und technische Kriterien vergeben.
 - Fokus auf hohe architektonische Qualität und dementsprechende Bewertung (50% der Punkte).
 - Berücksichtigung qualitativer Kriterien wie Verbesserung der OIB-Vorgaben aus thermischer Sicht, Berücksichtigung besonderer ökologischer Vorgaben, Wasserverbräuche, etc. (20% der Punkte).
- Ergebnis: noch offen

Ausblick

- Das Bestbieterprinzip ermöglicht eine höhere Qualität der jeweiligen Leistungen bei gleichzeitig wirtschaftlichen Angeboten.
- Der Aufwand ist im Vergleich zum Billigstbieterprinzip deutlich höher, lohnt sich aber.
- Viele Anbieter sind mit diesem Ausschreibungsprinzip noch überfordert und lehnen es deshalb ab.
- Es braucht Mut, das Bestbieterprinzip anzuwenden. Die Wahrscheinlichkeit, dass Zuschlagsentscheidungen angefochten werden, ist hoch.
- Das Ergebnis der Ausschreibungen nach dem Bestbieterprinzip ist jedoch, dass Qualität wichtiger ist als der Preis. Der Preis wird dabei aber nicht vernachlässigt.
- Wer es nicht ehrlich versucht, wird die Vorzüge nicht erkennen.....

Zeit für Fragen.....

Kontaktadresse:

GemNova DienstleistungsGmbH

Ing. Mag. (FH) Josef Liegl

j.liegl@gemnova.at

0699/15742905

