

Mit dem Vergaberecht Dinge im Sinne der Gemeinde ändern

Kein Hemmschuh, eher eine Chance für die Gemeinden

Das Vergaberecht wird von den Ortschefs meist zwiespältig gesehen. Aber wie man damit viele Dinge im Sinne der Gemeinde regeln kann, erörtern die Vergabeexperten von Willheim Müller Rechtsanwälte, Katharina Müller und Bernhard Kall, im Gespräch mit KOMMUNAL.

Wo beginnt Vergaberecht?

Ein erfolgreicher Vergabeprozess beginnt mit der richtigen Vorbereitung eines Projekts, das ist der Grundstein. Das Vergaberecht selbst ist nur einer von mehreren Bausteinen für ein effizientes, kostengünstiges und rasches Vergabeverfahren.

Es handelt sich bei Vergabeverfahren ja um einzelne Verfahren, die üblicherweise nicht begleitet werden. Das bedeutet doch, es wird erst dann angefochten, wenn etwas schief gegangen ist.

Ja, In Wahrheit spielt sich das Vergaberecht in der jeweiligen Gemeinde ab, es gibt keine übergeordneten kommunalen Zusammenschlüsse. Wenn das Vergabeverfahren läuft und die ersten Entscheidungen getroffen werden, besteht für die Bieter die Möglichkeit, Entscheidun-



Wenn eine Ausschreibung einmal ordentlich gestaltet ist, kann man sich daran bei jedem Folgeauftrag halten, im Sinne von allgemeinen rechtlichen Vertragsbedingungen.

DDr. Katharina Müller

gen der Gemeinden, wie die Zuschlagsentscheidung, anzufechten. Ab dann wird es ein Kampf Bieter gegen Auftraggeber.

Dass sich vorab schon eine Gemeinde an Sie oder einen anderen Vergaberechtsexperten wendet, das gibt es aber schon?

Das gibt es schon und das ist auch sinnvoll. Das Vergaberecht ist nicht nur sehr komplex, sondern ändert sich auch noch laufend – Beispiel Schwellenwerte. Aus unserer Sicht ist aufgrund der ständigen Änderungen ein laufender Informationsbedarf für Gemeinden gegeben.

Es ist aus unserer Sicht auch ratsam und wichtig, dass man sich bereits in der Phase vor der Ausschreibung mit einem Experten berät. Das sollten nicht nur Juristen sein, sondern auch Techniker, vor allem bei Bauaufträgen. Nur so kann eine Ausschreibung wirklich optimal gestaltet sein. Was aber wieder nicht bedeutet, dass sich dieser juristische Prozess dauernd wiederholen muss. Wenn eine Ausschreibung einmal ordentlich gestaltet ist, kann man sich daran bei jedem Folgeauftrag halten, im Sinne von allgemeinen rechtlichen Vertragsbedingungen. Die Leistungsbeschreibung mit dem Techniker muss aber trotzdem jedes Mal neu geschrieben werden.

Wenn also die Gemeinde sagt, ich will einen Wohnbau mit sechs Wohneinheiten errichten und die Ausschreibung dafür formuliert, kann sie diese Ausschreibung für einen zweiten Bau zwei Jahre später ein weiteres Mal verwenden? Jedenfalls manche Teile wie z. B.

für die Bestbieterermittlung bereits ausformulierte soziale Aspekte. Allerdings kommt es im Vergaberecht laufend zu Änderungen, was auch der Grund dafür ist, warum man einen Ex-

perten im Vergaberecht beiziehen sollte.

Heißt das, dass eine Ausschreibung nicht nur technisch, sondern auch von Seiten der Formulierung geprüft werden sollte?

Um Fehlern und nachträglich teuren Streitereien und Verhandlungen zu entgehen? Jedenfalls. Nur zu oft werden aus fehlendem Know-how falsche Entscheidungen getroffen und der ganze Teufelskreis geht los. Aber wir reden hier von zumeist nur punktuellen Eingriffen.

Der Schwellenwert ist im Moment sozusagen oben. Wie soll es denn hier weitergehen?

Die derzeit geltende Verordnung ist temporär und gilt bis Jahresende. Anfang 2011 werden die Schwellenwerte wieder auf die Werte vor der Anhebung gesenkt. In der Verordnung selbst gibt es keine Bestimmung, die regelt, wie es nach dem Auslaufen der Verordnung weitergeht. Wenn sich also politisch bis Jahresende nichts tut, fallen wir wieder auf die Werte von 2009, also bei der Direktvergabe von 100.000 Euro auf 40.000 Euro, beim nicht offenen Verfahren ohne vorheriger Bekanntmachung von einer Million Euro auf 120.000 Euro bei Bauaufträgen beziehungsweise auf 80.000 Euro bei Liefer- und Dienstleistungsaufträgen und beim Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung von derzeit 100.000 Euro auf 80.000 Euro bei Bauaufträgen und 60.000 Euro bei Liefer- und Dienstleistungsaufträgen zurück.

Der Gemeindebund ist klar für die Beibehaltung der aktuellen Schwellenwerte, weil man meint, dass damit die Wirtschaft angekurbelt wird. Sehen Sie das auch so? Die Gemeinde hat mit den ho-



Fotos: KOMMUNAL/Horvath

Die Vergaberechtsexperten Dr. Bernhard Kall und DDR. Katharina Müller im Gespräch mit Mag. Hans Braun, Chefredakteur von KOMMUNAL.

hen Schwellenwerten natürlich mehr Spielraum, die lokalen Unternehmen in der Region zu fördern. Aber auch ohne hohe Schwellenwerte habe ich als Gemeinde die Möglichkeit, den Wirtschaftsstandort der Gemeinde zu fördern. Es kommt nur darauf an, wie geschickt ich das Vergaberecht einsetze.

Eigentlich ist das auch eine Aufgabe des Vergaberechts, z. B. die Beschäftigungssituation innerhalb der Gemeinde zu berücksichtigen. Durch das Vergaberecht können z. B. Bieter, die Lehrlinge einsetzen, gefördert werden. Im Vergaberecht ist auch das Miteinbeziehen sozialer Aspekte in die Ausschreibung vorgesehen.

Ein weiterer Vorteil der hohen Schwellenwerte ist, dass der Verwaltungsaufwand bei den Vergabeverfahren, für die derzeit die höheren Schwellenwerte gelten, viel geringer ist als zum Beispiel bei einem offenen Verfahren ...

Das große Problem ist, dass die Gemeinden das Vergaberecht oft als Hemmschuh betrachten. Wir glauben aber, dass das Vergaberecht auch eine große Chance darstellt, denn richtig eingesetzt, kann man mit dem Vergaberecht viele Dinge, die im Interesse der Gemeinde liegen, regeln.

Kommt es dann zu den Fällen, wo ein lokaler/regionaler Unternehmer eine Ausschreibung gewonnen hat und eine etwas weiter weg befindliche Firma dann Einspruch erhebt?

Genau. Sogas passiert vielleicht weniger oft, wenn es den Unternehmen gut geht, aber in Zeiten schlechter Konjunktur benötigen Unternehmen oft Aufträge um jeden Preis. Aus diesem Grund wird dann z. B. die Zuschlagsentscheidung vor den zuständigen

Rechtsschutzbehörden bekämpft, weil die Unternehmen hoffen, den Auftrag so doch noch zu erhalten. Die Hemmschwelle von Unternehmen, Nachprüfungsverfahren einzuleiten, wird umso geringer, je weiter der Unternehmensstandort von der jeweiligen Gemeinde entfernt ist. Wenn ein Nachprüfungsverfahren eingeleitet wird, wird auf Antrag auch eine einstweilige Verfügung erlassen. Die Gemeinde darf dann den Auftrag so lange nicht erteilen, bis das Nachprüfungsverfahren beendet ist. Das dauert mindestens einige Wochen bis hin zu mehreren Monaten, was dem Auftraggeber – in unserem Fall den Gemeinden – wiederum eine Menge Geld kostet.

Wie ist das eigentlich mit dem Billigst- und Bestbieterprinzip?

Es bleibt dem Auftraggeber überlassen, ob der das Billigstbieter- oder Bestbieterprinzip wählt. Aus unserer Sicht sollten Gemeinden aber viel öfter das Bestbieterprinzip wählen.

Aber gerade die Gemeinden sind die Geprügelten, wenn medial ausgeschlachtet wird, dass ein Verfahren nach dem Bestbieter-Prinzip durchgezogen wird. Da heißt es dann, die bauen goldene Häuser.

Das muss der Bevölkerung kommuniziert werden. Allein vom Preis her bewegt man sich meist in einem Segment von plus-minus zehn Prozent. Bei der richtigen Wahl von Bestbieterkriterien können durchaus höhere Einsparungen erzielt werden bzw. kann sich auch eine viel höhere Wertschöpfung für die Gemeinderegion ergeben.

Auf www.kommunal.at finden Sie das vollständige Interview mit vielen nützlichen Details zum Nachlesen und Download.