

VERGABELEITFADEN

für Programmstellen und Projektträger in EU-/Interreg-Programmen



aktualisierte 9. Auflage, Oktober 2025

Einleitende Bemerkungen

Dieser Leitfaden richtet sich an **österreichische Projektträger und programmverantwortliche Stellen**. Er soll eine **Hilfestellung für die Vergabe** von Bau-, Liefer- und Dienstleistungen im Rahmen von EU-/Interreg-Programmen und -Projekten in der Periode 2021-2027 darstellen und insbesondere auch als Arbeitsbehelf für die Durchführung der **First Level Control** dienen.

Beim Vergaberecht handelt es sich um eine umfassende und komplexe Materie, die in einer dynamischen Entwicklung steht. Der vorliegende Leitfaden wurde im Lichte der Erfahrungen der Autoren/innen mit der Auftragsvergabe in EU-/Interreg-Programmen und -Projekten erstellt und soll dazu beitragen, den oben genannten Adressaten einen groben Überblick über das Vergaberecht zu verschaffen. Deshalb wurden einzelne, für die EU-/Interreg-Programme besonders relevante Themen herausgegriffen und in Grundzügen dargestellt. Der Leitfaden erhebt somit **keinen Anspruch auf Vollständigkeit**.

Es wird ausdrücklich darauf hingewiesen, dass im konkreten Fall das Studium des Gesetzes- textes (abrufbar unter www.ris.bka.gv.at) bzw. allenfalls auch einschlägiger Literatur und Judikatur unerlässlich ist. Um die Rechtmäßigkeit der Auftragsvergabe sicherzustellen, wird die **Beziehung einer Rechtsberatung empfohlen**.

Trotz sorgfältiger Erstellung und Aktualisierung des Leitfadens und seines Anhanges sind **Fehler nicht auszuschließen**. Für die Richtigkeit der Ausführungen wird keine Gewähr geleistet und eine Haftung der Verfasser ist ausdrücklich ausgeschlossen.

Autoren:

Christina Bauer, Amt der Salzburger Landesregierung

Markus Gneiß, Amt der Oberösterreichischen Landesregierung

Genia Gluhak, Amt der Steiermärkischen Landesregierung

Francois-Edouard Pailleron, Amt der Niederösterreichischen Landesregierung

Oktober 2025

INHALTSVERZEICHNIS

1. Rechtsgrundlagen, Anwendungsbereich, Auftragsarten.....	4
1.1. Rechtsgrundlagen.....	4
1.2. Anwendungsbereich des Vergaberechts	4
1.2.1. Regelung des Vergaberechts.....	4
1.2.2. Vorgaben der EU/Interreg-Programme	5
1.3. Auftragsarten	6
2. Allgemeine Rahmenbedingungen und Grundsätze	6
2.1. Vergaberechtliche Grundsätze.....	6
2.2. Vorarbeitenproblematik.....	8
2.3. Vermeidung von Interessenskonflikten.....	9
2.4. Förderrechtliche Grundsätze.....	9
2.4.1. Grundsatz der Rechtmäßigkeit.....	9
2.4.2. Grundsätze der Sparsamkeit, Wirtschaftlichkeit und Wirksamkeit	9
3. Beschaffungsvorgang.....	10
3.1. Grundsätzliche Überlegungen im Vorfeld der Beschaffung	10
3.2. Schwellenwerte und Auftragswertberechnung.....	11
3.2.1. Schwellenwerte	11
3.2.2. Auftragswertberechnung	11
3.3. Wesentliche Schritte in den einzelnen Vergabeverfahren.....	12
3.4. Wesentliche Verfahrensarten.....	15
3.4.1. Offenes Verfahren	16
3.4.2. Nicht offenes Verfahren	16
3.4.3. Verhandlungsverfahren	17
3.4.4. Direktvergabe.....	18
3.4.5. Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung.....	18
3.5. Auftragsänderung/-erweiterung und Zusatzaufträge nach Verfahrensabschluss	21
4. Dokumentation des Beschaffungsvorganges	21
5. Ausnahmen vom Geltungsbereich des BVergG.....	21
6. Die häufigsten Fehler in der Auftragsvergabe	22
7. Rechtsfolgen bei festgestellten Vergabefehlern	23
8. Arbeitshilfen.....	25

1. Rechtsgrundlagen, Anwendungsbereich, Auftragsarten

1.1. Rechtsgrundlagen

Gemäß den Verordnungen im Bereich der europäischen Kohäsionspolitik müssen Vorhaben dem Unionsrecht und dem nationalen Recht des jeweiligen Mitgliedstaats entsprechen, dazu zählt ua. auch das Vergaberecht.

Auf europarechtlicher Ebene wird das öffentliche Auftragswesen durch die Bestimmungen des Vertrages über die Arbeitsweise der Europäischen Union (AEUV)¹ sowie durch Richtlinien und Verordnungen normiert. In Österreich ist das Vergaberecht einheitlich im Bundesvergabegesetz 2018 (BVergG) und den dazu erlassenen Verordnungen (z.B. Schwellenwerte-Verordnung des Bundeskanzlers) geregelt. Der vergabespezifische Rechtsschutz ist aufgrund der Kompetenzverteilung durch Landesgesetze und ein Bundesgesetz geregelt.

1.2. Anwendungsbereich des Vergaberechts

1.2.1. Regelung des Vergaberechts

Das BVergG gilt für alle "**öffentlichen Auftraggeber**", das sind:

- Gebietskörperschaften (Bund, Länder, Gemeinden, Gemeindeverbände),
- öffentliche Einrichtungen (siehe dazu unten),
- Verbände, die aus einem oder mehreren öffentlichen Auftraggebern bestehen.

Öffentliche Einrichtungen, die das BVergG anzuwenden haben, sind Einrichtungen, die

1. zu dem besonderen Zweck gegründet wurden, im Allgemeininteresse liegende Aufgaben nicht gewerblicher Art zu erfüllen, *und*
2. zumindest teilrechtsfähig sind *und*
3. *entweder*
 - überwiegend durch eine Gebietskörperschaft oder eine andere öffentliche Einrichtung iSd BVergG finanziert werden *oder*
 - hinsichtlich ihrer Leitung der Aufsicht durch diese Rechtssubjekte unterliegen *oder*
 - deren Verwaltungs-, Aufsichts- und Leitungsorgane mehrheitlich aus Mitgliedern bestehen, die von einer Gebietskörperschaft oder anderen öffentlichen Einrichtung ernannt worden sind.

Es ist festzuhalten, dass der Begriff des „öffentlichen Auftraggebers“ in Zusammenhang mit EU-Förderungen im Zweifel weiter zu denken ist und gerade bei „Öffentlichen Einrichtungen“ eine fundierte Begründung vorliegen muss, wenn es sich um keinen öffentlichen Auftraggeber handeln sollte.

Unter "im Allgemeininteresse" liegenden Aufgaben ist ein gewisser Kernbereich von Agenden zu verstehen, die der Staat traditionellerweise im Interesse des Gemeinwohles besorgt

¹ z.B. Warenverkehrsfreiheit, Dienstleistungsfreiheit, Niederlassungsfreiheit.

(etwa Errichtung und Betrieb eines Krankenhauses, Abholung und Behandlung von Hausmüll, Errichtung und Betrieb einer öffentlichen Kläranlage). Generell kann man davon ausgehen, dass ein Handeln in hoheitlicher Rechtsform der Verwirklichung eines Allgemeininteresses dient. Handelt der Staat hingegen in privatrechtlichen Formen, ist vom Vorliegen einer im Allgemeininteresse liegenden Aufgabe dann auszugehen, wenn eine spezifische, von der Zwecksetzung des Konkurrenten unterscheidbare, originär staatliche Aufgabensetzung vorliegt, die sich etwa in einer gesetzlichen Aufgabenzuweisung manifestieren kann.

Ob die Aufgabenerfüllung "nicht gewerblicher Art" ist, kann nur aufgrund einer Gesamtbeurteilung im Einzelfall beurteilt werden. Nimmt die Einrichtung unter gleichen Bedingungen wie private Wirtschaftstreibende am allgemeinen Wirtschaftsleben teil, trägt aber nicht das wirtschaftliche Risiko ihres Handelns (Insolvenzrisiko), liegt keine gewerbliche Tätigkeit vor und ist die Organisation als öffentlicher Auftraggeber zu betrachten. Die Tatsache, dass keine Gewinnerzielungsabsicht besteht, kann ein Indiz für das Vorliegen einer Aufgabe "nicht gewerblicher Art" sein, auch die Möglichkeit einer Liquidation aus Gründen des öffentlichen Interesses.

Teilrechtsfähigkeit bedeutet, dass die Einrichtung in der Lage sein muss, zumindest eingeschränkt Träger von Rechten und Pflichten zu sein (z.B. Verträge abzuschließen).

Als "Finanzierung" sind nur solche Zuwendungen anzusehen, die nicht im wirtschaftlichen Wettbewerb durch die Einrichtung erwirtschaftet wurden. Ob dieser Mitteltransfer auf direktem oder indirektem Weg stattfindet, ist irrelevant. Eine überwiegende Finanzierung liegt dann vor, wenn mehr als 50% aller Mittel der Einrichtung das oben genannte Kriterium der "Finanzierung" erfüllen.

Eine Leitungsaufsicht ist insbesondere dann anzunehmen, wenn die öffentliche Hand auf die Leitung der Einrichtung und somit auf deren Entscheidung über einen öffentlichen Auftrag tatsächlich Einfluss nehmen kann (etwa durch Aufsichtsrechte, Kontroll- und Untersuchungsbefugnisse, Befugnis der öffentlichen Hand, die Auflösung der Einrichtung zu verfügen oder die Leitungsorgane der Einrichtung des Amtes zu entheben, etc.).

Unter der Bestellung der Mehrheit der Verwaltungs-, Aufsichts- und Leitungsorgane der Einrichtung ist die Nominierung von mehr als der Hälfte der Mitglieder dieser Gremien durch die öffentliche Hand zu verstehen.

1.2.2. Vorgaben der EU/Interreg-Programme

Die EU-/Interreg-Programme legen fest, dass alle Einrichtungen, die öffentliche Auftraggeber im Sinne des Vergaberechts sind, die relevanten Vergaberechtsnormen einzuhalten haben. Für alle anderen Einrichtungen (z.B. Unternehmen) sehen die EU-/Interreg-Programme unterschiedliche Regelungen für die Durchführung von Beschaffungen vor. Zumeist wird festgelegt, dass die Fördermittel im Einklang mit den Grundsätzen der Sparsamkeit, Wirtschaftlichkeit und Wirksamkeit zu verwenden sind (siehe dazu Punkt 2.4.2.). Da die Regelung von Programm zu Programm variieren, wird privaten Einrichtungen empfohlen, die entsprechenden Förderfähigkeitsregeln zu konsultieren.

1.3. Auftragsarten

Das BVerG definiert die einzelnen Auftragsarten und enthält Abgrenzungsregeln für den Fall, dass ein Auftrag Elemente verschiedener Auftragsarten enthält (§§ 5-8 BVerG).

Bauaufträge sind Aufträge, deren Vertragsgegenstand die Ausführung und/oder Planung von Bauleistungen in Zusammenhang mit einer der in Anhang I BVerG genannten Tätigkeiten, die Ausführung und/oder Planung eines Bauvorhabens oder die Erbringung einer Bauleistung durch Dritte gemäß den vom öffentlichen Auftraggeber genannten Erfordernissen, ist.

Lieferaufträge sind Aufträge, deren Vertragsgegenstand der Kauf, das Leasing, die Miete, die Pacht oder der Ratenkauf von Waren, mit oder ohne Kaufoption, einschließlich Nebenarbeiten wie z.B. die Installation, ist.

Dienstleistungsaufträge sind Aufträge, die nicht unter die Kategorie Bau- oder Lieferauftrag fallen und deren Vertragsgegenstand Dienstleistungen sind.

Abgrenzungsregelungen:

Aufträge, die mehr als eine Art von Leistung umfassen, sind nach den Regelungen jener Leistungsart zu vergeben, die den Hauptgegenstand des Auftrages bildet. Aufträge, die sowohl Lieferungen als auch Dienstleistungen umfassen, gelten als Dienstleistungsaufträge, wenn der geschätzte Wert der Dienstleistungen höher als jener der Waren ist (und umgekehrt).

2. Allgemeine Rahmenbedingungen und Grundsätze

2.1. Vergaberechtliche Grundsätze

Der Auftraggeber hat die folgenden vergaberechtlichen Grundsätze (siehe die Aufzählung in § 20 BVerG) unabhängig vom Auftragswert bei jeder Auftragsvergabe zu beachten:

- Grundsatz der Gleichbehandlung (z.B. dürfen nicht bestimmte Informationen bestimmten Bieter vorbehalten werden),
- Diskriminierungsverbot (inländische Bieter dürfen nicht bevorzugt werden),
- Grundsatz der Verhältnismäßigkeit,
- Gebot der Beachtung der gemeinschaftsrechtlichen Grundfreiheiten (Waren-, Dienstleistungs-, Kapitalverkehrs- und Niederlassungsfreiheit),
- Grundsatz des freien und lauteren Wettbewerbs (z.B. eine Leistung darf nicht so beschrieben werden, dass bestimmte Bieter von vornherein Wettbewerbsvorteile genießen, keine gebietsmäßige Beschränkung, keine Beschränkung auf einzelne Berufsstände),
- Grundsatz der Wirtschaftlichkeit,
- Auftragsvergabe nur an befugte, leistungsfähige und zuverlässige (geeignete) Unternehmer (es ist zu prüfen, ob der Unternehmer über die erforderliche Befugnis, wirtschaftliche, finanzielle und technische Leistungsfähigkeit verfügt),
- Grundsatz der Preisangemessenheit,
- Bedachtnahme auf Umweltgerechtigkeit der Leistung (ökologische Aspekte, Tier- schutz),

- Berücksichtigung arbeits- und sozialrechtlicher, sozialpolitischer Belange (Beschäftigung von Frauen, von Personen im Ausbildungsverhältnis, von Menschen mit Behinderung, von Langzeitarbeitslosen, von älteren Arbeitnehmern),
- KMU sollten am Vergabeverfahren teilnehmen können,
- Transparenzgebot (siehe dazu gleich unten).

Von besonderer Relevanz für Auftragsvergaben in EU-/Interreg-Programmen ist das Transparenzgebot, das hier deshalb näher erläutert werden soll. Nach der Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) ist bei Beschaffungen, die für Wirtschaftsteilnehmer eines anderen Mitgliedstaates von Interesse sein könnten (sog. "Binnenmarktrelevanz") der Grundsatz der Transparenz einzuhalten. Dadurch besteht die Verpflichtung zur Sicherstellung einer angemessenen Bekanntmachung der Auftragsvergabe – etwa auch im Rahmen der Direktvergabe, die per se keine Bekanntmachung der Auftragsvergabe vorsieht –, sodass der Auftrag auf Grundlage eines echten Wettbewerbs vergeben wird. Bei der Bekanntmachung zur Wahrung des Transparenzgebotes muss es sich nicht um eine Bekanntmachung im Sinne des BVergG handeln. Als geeignete Bekanntmachungsmedien kommen somit auch das Internet (bei einzelnen Programmen besteht die Möglichkeit der Veröffentlichung über die Programm-Homepage), lokale Medien, Ausschreibungsblätter, etc. in Betracht. Dabei ist das Grundprinzip "je interessanter der Auftrag für potentielle Bieter, desto weiter sollte er bekannt gemacht werden" zu beachten.²

Der Auftraggeber hat vorab (ex ante) selbst zu beurteilen, ob der Auftrag Binnenmarktrelevanz hat. Dies ist zu bejahen, wenn "ein Auftrag möglicherweise für Wirtschaftsteilnehmer in anderen Mitgliedstaaten von Interesse sein könnte". Dabei ist eine Einzelfallprüfung unter Berücksichtigung des Auftragsgegenstands, des geschätzten Auftragswerts, der Besonderheiten des betreffenden Sektors sowie der geographischen Lage des Orts der Leistungserbringung durchzuführen.³ In der Rechtssache C-220/06 entschied der EuGH im Jahr 2007, dass bei einem Auftragswert von damals rd. 48.000 Euro das Transparenzprinzip zu beachten ist.

Bei der Beurteilung der Frage, ob Binnenmarktrelevanz gegeben ist, kommt es nicht darauf an, wie der Auftraggeber eine Leistung zu beschaffen gedenkt (z.B. Anschaffung via online-Portal oder telefonische oder schriftliche Einladung, ein Angebot zu legen), sondern allein auf die oben dargestellte Frage, ob der Auftrag für Unternehmen aus anderen Mitgliedstaaten interessant sein könnte.

Bei der Beurteilung der Frage kann der Auftraggeber auch wirtschaftliche Überlegungen einfließen lassen. Denn es gilt in der Literatur (vgl. etwa Fruhmann, ZVB 2006, 79 f.) als mit dem Gemeinschaftsrecht vereinbar, dass der Auftraggeber bei der Beurteilung der Frage neben dem potenziellen grenzüberschreitenden Interesse auch die ökonomische Sinnhaftigkeit der Durchführung eines transparenten Verfahrens in Betracht zieht. Sollte diese Beurteilung zum Ergebnis führen, dass die Abwicklung eines transparenten Verfahrens auf der Seite des Auftraggebers mit erheblichen Kosten verbunden wäre, kann ein Absehen von der Transparenz gerechtfertigt sein (z.B. Aufwand eine Beurteilungskommission zu bilden, Aufwand, wenn viele Angebote zu erwarten und zu vergleichen sind, etc.).

² vgl. Mitteilung der Kommission zu Auslegungsfragen in Bezug auf das Gemeinschaftsrecht, das für die Vergabe öffentlicher Aufträge gilt, die nicht oder nur teilweise unter die Vergaberrichtlinien fallen <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2006:179:0002:0007:DE:PDF>

³ vgl. auch Urteil des Gerichts vom 20.05.2010, T-258/06.

Die Überlegungen, die der Auftraggeber in Bezug auf eine allfällige Binnenmarktrelevanz angestellt hat, sollten im Lichte der Kontrollen der EU-/Interreg-Projekte schriftlich festgehalten werden.

Um dem Prinzip der Binnenmarktrelevanz Rechnung zu tragen, wurde in Österreich das Verfahren „Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung“ gemäß § 47 BVergG eingeführt. Näheres unten unter Punkt 3.4.

Laut der aktuellen Schwellenwerteverordnung (Stand Oktober 2025 – vorerst befristet bis 31.03.2026) ist die Wertgrenze für beide Verfahren, sowohl Direktvergabe als auch Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung mit 143.000 Euro netto festgelegt. Somit hat der Auftraggeber derzeit die Wahl, welches der beiden Verfahren er bis zu diesem Wert wählt (siehe BGBl. II Nr. 167/2025).

2.2. Vorarbeitenproblematik

Vor Einleitung eines Vergabeverfahrens kann ein öffentlicher Auftraggeber Markterkundungen durchführen und potentiell interessierte Unternehmer über seine Pläne und Anforderungen informieren. Im Rahmen der Markterkundungen bzw. Vorbereitung der Auftragsvergabe kann sich der öffentliche Auftraggeber von Unternehmen beraten lassen.

In der Praxis der EU-/Interreg-Programme und Projekte kann es also vorkommen, dass ein Unternehmen an der Vorbereitung einer Auftragsvergabe mitgewirkt hat und sich danach an einem Vergabeverfahren beteiligt: z.B. ein Ingenieurbüro erstellt im Auftrag des öffentlichen Auftraggebers die technischen Spezifikationen für ein Bauprojekt und nimmt später selbst als Bieter am Vergabeverfahren teil. Diese Konstellation birgt die Gefahr von Wettbewerbsverzerrung und Ungleichbehandlung und ist daher im Vergaberecht gesondert geregelt.

Das Vergaberecht schließt eine solche Situation nicht per se aus. Aber es verpflichtet den Auftraggeber, alle erforderlichen Maßnahmen zu setzen, um sicherzustellen, dass der Wettbewerb durch die Teilnahme dieses Bewerbers oder Bieters nicht verzerrt wird. Solche Maßnahmen können sein: eine Offenlegung aller relevanten Informationen, die das vorarbeitende Unternehmen erhalten hat, an alle anderen Bieter in den Vergabeunterlagen oder die Gewährung einer ausreichend langen Angebotsfrist, damit alle Bieter die gleichen Chancen haben, sich mit dem Auftrag vertraut zu machen und ein Offert auszuarbeiten. Der Auftraggeber soll die Maßnahmen dokumentieren, die er zur Gewährung eines fairen Wettbewerbs gesetzt hat (siehe § 25 BVergG). Ein entsprechender Vermerk könnte wie folgt aussehen: „Die Planungsfirma XY GmbH hat die Leistungsbeschreibung mitgestaltet. Alle technischen Unterlagen wurden vollständig an alle Interessenten in der Leistungsbeschreibung weitergegeben und es wurde eine ausreichend lange Frist zur Angebotslegung eingeräumt, sodass ein Wettbewerbsvorteil des Unternehmens im gegenständlichen Vergabeverfahren ausgeschlossen werden kann.“

2.3. Vermeidung von Interessenskonflikten

Auf die Vermeidung von Interessenskonflikten wird ein großes Augenmerk gelegt. Dazu wird empfohlen, gemäß § 26 BVergG, entsprechende Maßnahmen zu formulieren und deren Einhaltung auch zu dokumentieren.

§ 26 Abs. 1 BVergG normiert, dass der öffentliche Auftraggeber geeignete Maßnahmen zur wirksamen Verhinderung, Aufdeckung und Behebung von Interessenskonflikten selbstständig zu treffen hat. Geeignete Maßnahmen zur Vermeidung von Interessenskonflikten können nicht abschließend angeführt werden; sind aber in der Regel in internen Kontrollsystmen oder Compliance Vorschriften enthalten. Als Beispiele sind das Vier-Augen-Prinzip, Jury-Entscheidungen oder auch Bestätigungen über die Unbefangenheit anzuführen. Eine entsprechende Dokumentation durchgeföhrter Maßnahmen zur Verhinderung oder Aufdeckung potentieller Interessenskonflikte trägt jedenfalls wesentlich zur Beantwortung offener Fragen nachgelagerter Prüfstellen bei.

§ 26 Abs. 2 BVergG legt fest, dass jedenfalls ein Interessenskonflikt vorliegt, wenn Mitarbeiter eines öffentlichen Auftraggebers oder einer vergebenden Stelle, die an der Durchführung des Vergabeverfahrens beteiligt sind oder Einfluss auf den Ausgang des Verfahrens nehmen können, direkt oder indirekt ein finanzielles, wirtschaftliches oder sonstiges persönliches Interesse an der Auftragsvergabe haben.

Das tatsächliche Vorliegen eines Interessenskonflikts im Rahmen der Auftragsvergabe führt definitiv zu förderrechtlichen Konsequenzen.

2.4. Förderrechtliche Grundsätze

2.4.1. Grundsatz der Rechtmäßigkeit

Ausgaben der Projektträger sind nur dann förderfähig, wenn ihnen eine rechtmäßige Förderentscheidung (Fördervertrag, Bescheid) zu Grunde liegt und die Förderungsbedingungen mit dem Begünstigten rechtswirksam vereinbart wurden (Überbindung der Förderfähigkeitsregeln des entsprechenden EU-/Interreg-Programms). Zudem muss die Durchführung des Projektes entsprechend den gemeinschaftsrechtlichen und nationalen Rechtsvorschriften erfolgen.

2.4.2. Grundsätze der Sparsamkeit, Wirtschaftlichkeit und Wirksamkeit

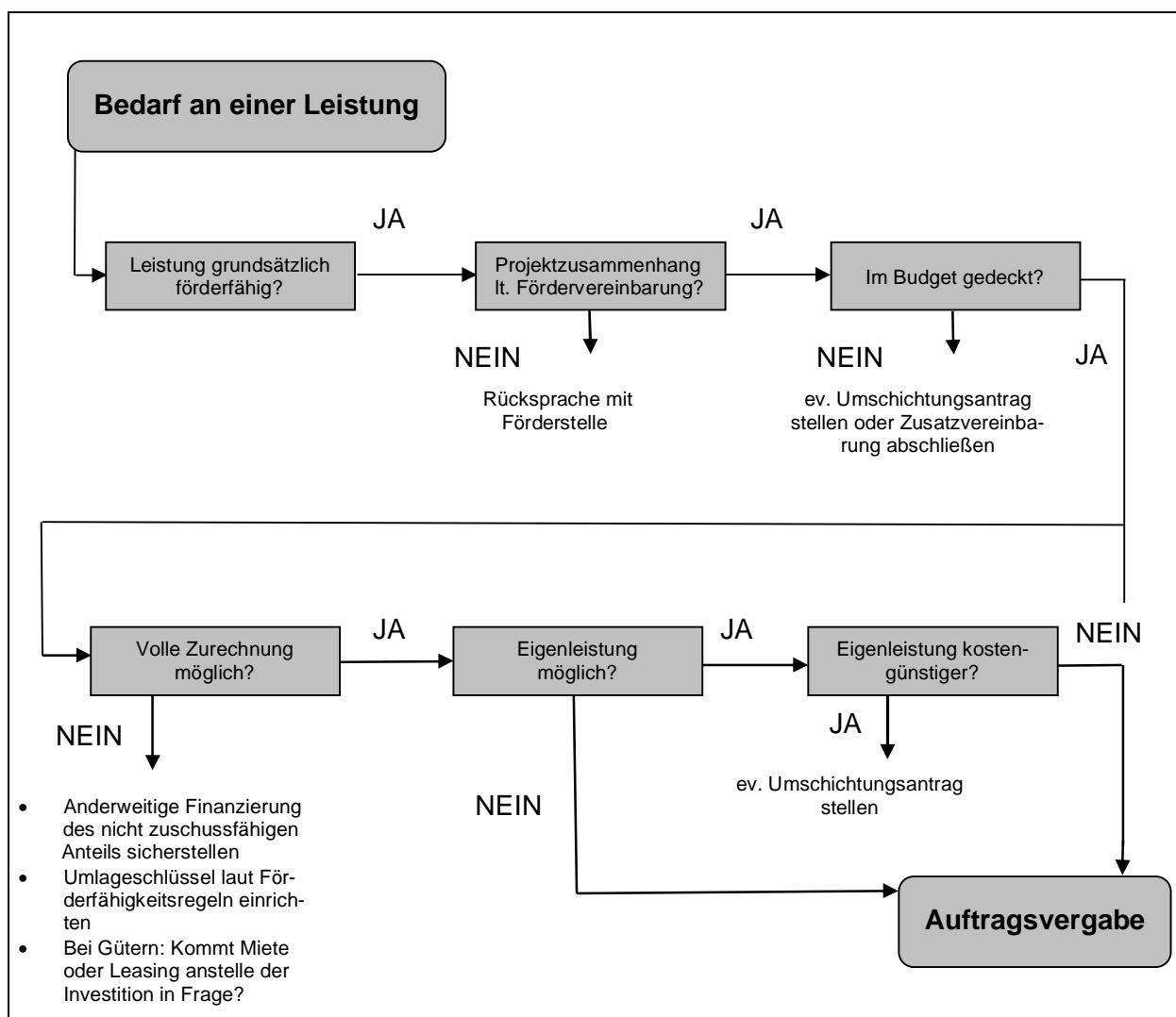
Eine Förderfähigkeit von Projektkosten ist nur dann gegeben, wenn den Grundsätzen der Sparsamkeit, Wirtschaftlichkeit und Wirksamkeit entsprochen wurde (Art. 33 VO (EU) Nr. 2024/2509) und sie in ihrer Art und Höhe zur Erreichung des Förderzwecks, der im jeweiligen EU-/Interreg-Programm und in der Fördervereinbarung angegeben ist, angemessen sind. Viele EU-/Interreg-Programme sehen vor, dass bei der Verrechnung von Echtkosten unbeschadet der vergaberechtlichen Vorschriften die Angemessenheit der Ausgaben in entsprechender Form nachzuweisen ist. Dies kann durch die Einholung von Vergleichsangeboten oder unverbindlichen Preisauskünften erfolgen. Auch z.B. Honorarordnungen oder nachvollziehbare Begründungen können dem Nachweis der Preisangemessenheit dienen. Spätestens bei der Vorlage der betreffenden Rechnungen zum Abruf der EU-Fördergelder ist die Angemessenheit des Preises gegenüber der First Level Control (FLC)-Stelle zu begründen.

Art und Ausmaß der Verpflichtung zum Nachweis der Preisangemessenheit und der entsprechend geforderten Dokumentation variiert von Programm zu Programm. Zudem wird empfohlen, die organisationsinternen Vorgaben (z.B. amtsinterne Vorschrift, wonach bei einem niedrigeren als dem allenfalls vom jeweiligen EU-/Interreg-Programm genannten Auftragswert unverbindliche Preisauskünfte einzuholen sind) zu berücksichtigen. Es empfiehlt sich daher, diesen Aspekt rechtzeitig mit der Förder- bzw. FLC-Stelle abzuklären.

3. Beschaffungsvorgang

3.1. Grundsätzliche Überlegungen im Vorfeld der Beschaffung

Im Vorfeld der Beschaffung von Bau-, Liefer- oder Dienstleistungen hat eine Bedarfserhebung zu erfolgen, die im Zuge von EU-/Interreg-Programmen wie folgt ablaufen sollte:



ACHTUNG: Die Beantwortung der in der obigen Abbildung gestellten Fragen wie auch die Abwicklung des gesamten Beschaffungsvorganges muss gegenüber den zuständigen Förder- bzw. FLC-Stellen dokumentiert werden können.

3.2. Schwellenwerte und Auftragswertberechnung

Je nach Art der zu beschaffenden Leistung und der Höhe des geschätzten Auftragswertes sind unterschiedliche Vergabeverfahren anzuwenden.

3.2.1. Schwellenwerte

Ganz allgemein lässt sich im Vergaberecht zwischen der Vergabe von Aufträgen im **Unterschwellenbereich** und im **Oberschwellenbereich** unterscheiden. Ob der Auftraggeber die Bestimmungen des strengeren Ober- bzw. des Unterschwellenbereichs anzuwenden hat, ist vom Auftragswert abhängig. Unterschiede zwischen dem Unter- und Oberschwellenbereich gibt es insbesondere im Bereich der Bekanntmachung (vgl. Punkt 3.3.), bei den dem jeweiligen Auftraggeber zur Verfügung stehenden Verfahrensarten (vgl. Punkt 3.4.) sowie den einzuhaltenden Fristen im Vergabeverfahren (siehe Ablaufdarstellung weiter unten).

Als ein Vergabeverfahren im Oberschwellenbereich gilt jenes, bei dem der geschätzte Auftragswert (exkl. Umsatzsteuer) mindestens die nachstehenden Schwellenwerte⁴ erreicht:

Art der Beschaffung	Schwellenwert
Bauaufträge	5.538.000 €
Liefer- und Dienstleistungsaufträge	221.000 €
Liefer- und Dienstleistungsaufträge von zentralen öffentlichen Auftraggebern (z.B. Bundesministrien, siehe Anhang III zum BVergG)	143.000 €

3.2.2. Auftragswertberechnung

Die Auftragswertberechnung hat zum Zeitpunkt der Einleitung des Vergabeverfahrens zu erfolgen. Der geschätzte Auftragswert ist der Gesamtbetrag, der vom Auftraggeber voraussichtlich zu bezahlen ist (ohne Umsatzsteuer!). Der geschätzte Auftragswert hat Auswirkungen auf das jeweils zulässige Vergabeverfahren. **ACHTUNG:** Die Wahl des korrekten Vergabeverfahrens durch die beschaffenden Programmstellen und Projektträger wird in den EU-/Interreg-Programmen genau geprüft. Es wird daher dringend empfohlen, die Auftragswertschätzung sorgfältig durchzuführen und entsprechend zu dokumentieren.

Primärer Maßstab für die Höhe des geschätzten Auftragswertes ist jener Wert, den ein umsichtiger und sachkundiger öffentlicher Auftraggeber nach sorgfältiger Prüfung des relevanten Marktsegments und im Einklang mit den Erfordernissen betriebswirtschaftlicher Finanzplanung bei der Anschaffung der vergabegegenständlichen Sache veranschlagen würde.⁵ Ist der Auftraggeber dazu nicht im Stande, so hat er entsprechend sachkundige Dritte beizuziehen.

Die Wahl der angewandten Berechnungsmethode darf nicht den Zweck verfolgen, die Anwendung der Vorschriften des BVergG zu umgehen! Demnach ist auch eine Stückelung von

⁴ Die Schwellenwerte werden regelmäßig durch EU-Verordnungen festgelegt, zuletzt per 1.1.2024.

⁵ vgl. Entscheidungen des Bundesvergabeamt (BVA) vom 4.12.1997, F-10/97-14; BVA vom 26.9.2001, N-96/01-8; BVA 18.6.2003, 07N-48/03-51.

zusammengehörenden Aufträgen unzulässig. Auch wenn ein Auftragnehmer gleichartige Leistungen an mehrere Projektpartner liefert, sind deren Auftragswerte grundsätzlich zusammenzurechnen.

Eine getrennte Vergabe kann jedoch in örtlicher oder zeitlicher Hinsicht, nach Menge und Art der Leistung oder im Hinblick auf Leistungen verschiedener Handwerks- und Gewerbezweige oder Fachrichtungen erfolgen. Für die Gesamt- oder getrennte Vergabe von Leistungen sind wirtschaftliche oder technische Gesichtspunkte maßgebend. **ACHTUNG:** Auch dieser Aspekt der getrennten oder gemeinsamen Auftragsvergabe wird in den EU-/Interreg-Programmen geprüft. Es wird daher empfohlen, die Gründe für die gewählte Vorgangsweise hinreichend zu dokumentieren und in Zweifelsfällen vorab mit der Förder- oder FLC-Stelle oder einem Vergaberechtsexperten Rücksprache zu halten.

3.3. Wesentliche Schritte in den einzelnen Vergabeverfahren

Unabhängig von der Wahl des Vergabeverfahrens läuft jede Verfahrensart nach einer ähnlichen Grundstruktur ab. Die wesentlichen Schritte in den einzelnen Vergabeverfahren werden im Folgenden kurz dargestellt.

Eignung der Unternehmer

Jegliche Vergabe von öffentlichen Aufträgen darf nur an befugte, leistungsfähige und zuverlässige Unternehmer erfolgen. Je nach Vergabeverfahren hat die Eignung der Unternehmer zu unterschiedlichen Zeitpunkten vorzuliegen bzw. geprüft zu werden (siehe § 79 BVergG).

Es wird insbesondere darauf hingewiesen, dass bei Verfahren ohne vorherige Bekanntmachung nur geeignete Unternehmen zur Angebotsabgabe eingeladen werden dürfen. Die davor durchgeführte Eignungsprüfung ist entsprechend zu dokumentieren. Dabei ist auch zu dokumentieren, dass kein Ausschlussgrund gemäß § 78 BVergG vorliegt (z.B. Z. 4 Anhaltspunkte zu Absprachen, die den Wettbewerb verzerren - seit dem Baukartell und einer nachgängigen Kontrolle der Europäischen Kommission wird verstärktes Augenmerk auf die Prüfung der Eignung der einzuladenden oder anbietenden Unternehmer gelegt. Sollte ein Unternehmen des Baukartells eingeladen werden bzw. anbieten, dann ist jedenfalls sicherzustellen und entsprechend zu dokumentieren, dass die berufliche Zuverlässigkeit gemäß § 82 BVergG gegeben ist).

Eignungskriterien

Zur Eignungsprüfung hat der Auftraggeber sog. Eignungskriterien festzulegen, das sind die auf den Leistungsgegenstand abgestimmten, nicht diskriminierenden Mindestanforderungen an die Bewerber oder Bieter. Zur Erleichterung des Verfahrens wurde die Möglichkeit eingeführt, dass sich der Auftraggeber zunächst eine Eigenerklärung vorlegen lassen kann. Vom Bieter, der den Zuschlag im Oberschwellenbereich erhalten soll, sind die Eignungsnachweise jedoch vor Zuschlagsentscheidung einzufordern. Das BVergG regelt, welche Eignungsnachweise der Auftraggeber verlangen kann (z.B. Gewerbeschein, Firmenbuchauszug, Strafregisterbescheinigung, Bilanzen, Beschreibung der technischen Ausrüstung, Unbedenklichkeitsbescheinigung des Finanzamts) bzw. ob und wann von der Einforderung dieser Nachweise abgesehen werden kann (vgl. §§ 80-87 ff BVergG).

Bekanntmachung

Grundsätzlich sind Auftragsvergaben nach dem BVergG entsprechend bekanntzumachen. Im Oberschwellenbereich ist neben der nationalen Bekanntmachung auch eine EU-weite Bekanntmachung erforderlich. Der öffentliche Auftraggeber hat Bekanntmachungen im Oberschwellenbereich darüber hinaus auf www.data.gv.at zu veröffentlichen, indem er bestimmte Kerndaten von Vergabeverfahren bereitstellt.

Im Unterschwellenbereich sind die Bekanntmachungsverpflichtungen je nach Vergabeverfahren unterschiedlich und konzentrieren sich grundsätzlich auf die nationale Ebene. Auch im Unterschwellenbereich sind bei Bekanntmachungen bestimmte Kerndaten der Vergabeverfahren auf www.data.gv.at zu veröffentlichen.

Ausschreibungsunterlagen

In den Ausschreibungsunterlagen legt der Auftraggeber fest, welche Leistung er zu welchen Bestimmungen beziehen möchte. Im Wesentlichen bestehen die Ausschreibungsunterlagen aus einer Leistungsbeschreibung und den vertraglichen Grundlagen für den Leistungsvertrag. Der Auftraggeber kann zwei Arten der Leistungsbeschreibung wählen. In der konstruktiven Leistungsbeschreibung werden die einzelnen Teilleistungen in einem Leistungsverzeichnis aufgegliedert. Kann der Auftraggeber nur das zu erwartende Ziel eines Auftrags (wie z.B. bei geistigen Dienstleistungen) definieren, so besteht die Möglichkeit einer funktionalen Leistungsbeschreibung, wonach die Leistung als Aufgabenstellung durch Festlegung von Leistungs- und Funktionsanforderungen beschrieben wird.

In den vertraglichen Grundlagen für den Leistungsvertrag können Regelungen, die für einen zivilrechtlichen Vertrag zur Anwendung kommen, festgelegt werden (z.B. Erfüllungszeitraum, Pönale, Vorauszahlungen etc.).

Zudem sind in den Ausschreibungsunterlagen Angaben über die Zulässigkeit von Alternativangeboten und Subunternehmerleistungen zu treffen. Wesentlich sind auch Informationen hinsichtlich der geltenden verfahrensspezifischen Fristen (Angebotsfrist, Teilnahmefrist, Zuschlagsfrist), das Zuschlagsprinzip (Best- oder Billigstbieterprinzip) und der Zuschlagskriterien.

ACHTUNG: Der Auftraggeber ist an die Ausschreibungsunterlagen gebunden und darf grundsätzlich nicht davon abweichen.

Angebot

Auf Basis der Ausschreibung können interessierte Unternehmen Angebote an den Auftraggeber übermitteln. Grundsätzlich haben sie sich dabei genau an die Ausschreibungsunterlagen zu halten (Ausnahmen bestehen nur im Verhandlungsverfahren und bei Legung eines Alternativangebots). Angebote müssen formal frei von Zahlen- und Rechenfehlern und so ausgefertigt sein, dass Veränderungen bemerkbar oder nachweisbar wären. Aus inhaltlicher Sicht müssen Angebote insbesondere den Namen und Geschäftssitz des Bieters, die Bekanntgabe allfälliger Subunternehmer (samt entsprechender Eignungsnachweise), Preisangaben und das Datum mit rechtsgültiger Unterfertigung aufweisen (vgl. § 125-128 BVergG).

Öffnung der Angebote und Angebotsprüfung

Der Auftraggeber hat die Preisangemessenheit der eingelangten Angebote zu überprüfen. Bestehen Zweifel über die Preisangemessenheit, so ist vom Bieter Aufklärung über die Positionen des Angebots zu verlangen. Die Behebung allfälliger Angebotsmängel durch den Bieter ist nach der Angebotsfrist nur mehr eingeschränkt möglich und nur dann, wenn dies nicht zu einer Veränderung der Wettbewerbsstellung führt (mangels gesetzlicher Vorgaben ist eine Einzelfallbeurteilung vorzunehmen). Über die Prüfung der Angebote ist eine Niederschrift zu

verfassen, in welcher alle für die Beurteilung der Angebote wesentlichen Umstände festzuhalten sind.

Die Öffnung der Angebote erfolgt beim offenen und nicht offenen Verfahren sehr formalisiert. Sie hat an einem festgesetzten Ort und zu einer festgesetzten Zeit (unmittelbar nach Ende der Angebotsfrist) durch eine Kommission zu erfolgen, die aus mindestens zwei sachkundigen Vertretern des Auftraggebers besteht. Die Bieter haben das Recht, anwesend zu sein. Gewisse Angaben sind vom Auftraggeber vorzulesen und in einer Niederschrift festzuhalten. Beim Verhandlungsverfahren erfolgt die Öffnung der Angebote formfrei und sie ist für die Bieter nicht zugänglich (aufgrund der Geheimhaltungspflicht für die anschließenden Verhandlungen).

Zuschlag

Im Zuschlagsverfahren wird jener Bieter ermittelt, dem der Zuschlag erteilt werden soll. Von den Angeboten, die nach dem Ausscheiden anderer Angebote⁶ übrig geblieben sind, ist der Zuschlag gemäß den Angaben in den Ausschreibungsunterlagen dem technisch und wirtschaftlich günstigsten Angebot (Bestbieterprinzip) oder dem Angebot mit dem niedrigsten Preis (Billigstbieterprinzip) zu erteilen (in Einzelbereichen herrscht ein verpflichtendes Bestbieterprinzip!)

Beim Bestbieterprinzip erfolgt die Zuschlagsentscheidung auf Basis von nicht diskriminierenden, mit dem Auftrag zusammenhängenden Zuschlagskriterien (z.B. Qualität, Preis, Kundendienst und technische Hilfe, Erfahrung des eingesetzten Personals) sowie den bekanntgegebenen Bewertungsmethoden. Die Gewichtung der Zuschlagskriterien ist bereits in der Ausschreibungsunterlage bekannt zu machen.

Die Zuschlagsentscheidung ist allen Bieter nachweislich mitzuteilen. Grundsätzlich sind darin den verbliebenen Bieter das Ende der Stillhaltefrist, die Gründe für die Ablehnung des Angebots, die Vergabesumme sowie die Merkmale und Vorteile des erfolgreichen Angebotes bekannt zu geben. Die Zuschlagsentscheidung bewirkt noch keine Auftragsvergabe. Sie ist bloß eine Wissenserklärung des Auftraggebers, welchem Bieter der Zuschlag erteilt werden soll. Auf die Zuschlagsentscheidung folgt eine strikt einzuhaltende Stillhaltefrist. Erst nach Ablauf der Stillhaltefrist kann der Auftraggeber dem erfolgreichen Bieter den Zuschlag tatsächlich erteilen.

Widerruf

In der Regel endet ein Vergabeverfahren durch den Zuschlag. In besonderen Fällen kann es jedoch auch zu einem Widerruf der Ausschreibung kommen. Wie bei der Zuschlagserteilung hat ein Widerruf zweistufig zu erfolgen. Primär ergeht eine Widerrufsentscheidung an die Unternehmer. Nach der Einhaltung der Stillhaltefrist darf die Widerrufserklärung (endgültiger Widerruf) erfolgen. Dabei unterscheidet man zwingende⁷ und nicht zwingende⁸ Widerrufsgründe.

Veröffentlichungs- und Meldepflichten nach Auftragsvergabe

Zusätzlich zur Informationspflicht über die Einleitung von Vergabeverfahren (Bekanntmachung) hat der öffentliche Auftraggeber nach Abschluss des Vergabeverfahrens bestimmter Daten des Vergabeverfahrens bei Auftragsvergaben ab 50.000 € auf www.data.gv.at zu veröffentlichen. Von der Bekanntgabepflicht im Unterschwellenbereich sind Auftraggeber im Vollziehungsbereich der Länder ausgeschlossen.

⁶ z.B. aufgrund von Formalvorschriften (zu späte Einreichung, Legung eines nicht zulässigen Alternativangebots, fehlende rechtsgültige Unterfertigung,...)

⁷ z.B. wenn Umstände bekannt werden, die, wären sie schon vor Einleitung des Vergabeverfahrens bekannt gewesen, zu einer inhaltlich wesentlich anderen Ausschreibung geführt hätten.

⁸ z.B. wenn nur ein Angebot eingelangt ist oder dafür sachliche Gründe bestehen.

Darüber hinaus besteht eine gesonderte Verpflichtung zur Veröffentlichung von Bauaufträgen dessen Auftragssumme 100.000 € übersteigen. Hier hat der Auftraggeber elektronisch mittels Webanwendung die Daten des Auftragnehmers, die Auftragssumme, die Angaben über den Auftrag sowie die Daten von Subunternehmern und deren Aufträgen in die Baustellendatenbank der Bauarbeiter-Urlaubs- und Abfertigungskasse einzutragen.

3.4. Wesentliche Verfahrensarten

Nachfolgend werden die in der Praxis der EU-/Interreg-Programme häufigsten Verfahrensarten im Ober- und Unterschwellenbereich dargestellt (die Aufzählung ist nicht abschließend).

Im **Oberschwellenbereich** als auch im Unterschwellenbereich können grundsätzlich folgende Verfahrensarten für die Auftragsvergabe herangezogen werden:

- offenes Verfahren
- nicht offenes Verfahren mit vorheriger Bekanntmachung

Beide Verfahren unterliegen keinen Wertgrenzen und können immer angewandt werden.

- Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung
- Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung

Die Verhandlungsverfahren können nur unter bestimmten Umständen (vgl. §§ 34 ff BVergG) zur Anwendung kommen und die Wahl des Vergabeverfahrens ist gegenüber den Förder- bzw. FLC-Stellen daher genau zu begründen und zu dokumentieren.

Nur im **Unterschwellenbereich** sind folgende Vergabeverfahren zulässig:

- nicht offenes Verfahren ohne vorherige Bekanntmachung
bei Bauaufträgen: bis 1.000.000,- €
bei Liefer- u. Dienstleistungsaufträgen: bis 143.000,- €
- Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung
bei Bauaufträgen: bis 143.000,- €
bei Liefer- u. Dienstleistungsaufträgen: bis 143.000,- €
- Direktvergabe ohne vorherige Bekanntmachung
bis 143.000,- €
- Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung
bei Bauaufträgen: bis 500.000,- €
bei Liefer- und Dienstleistungsaufträgen bis 143.000,- €

Die oben angeführten Wertgrenzen sind in der Schwellenwerte-Verordnung festgelegt, die bis 31.03.2026 in Kraft steht und gelten für alle Verfahren, die bis zu diesem Tag „eingeleitet“ werden. Ein Verfahren gilt nach den Gesetzesmaterialien dann als „eingeleitet“, wenn die Bekanntmachung abgesendet wird oder – bei Verfahren ohne vorherige Bekanntmachung – wenn eine den Beginn des Vergabeverfahrens dokumentierende vergaberelevante Handlung

des Auftraggebers dessen Sphäre verlässt. Letzteres ist etwa das Setzen der ersten außenwirksamen Handlung des Auftraggebers in Form der Kontaktaufnahme mit Unternehmern, die der Auftraggeber für die Teilnahme am Vergabeverfahren gewinnen will. Hingegen sind erste informelle Erkundigungen des Auftraggebers bei Unternehmern, organisationsinterne Handlungen (Einsetzen eines Projektteams, Planung des Ablaufes eines Verfahrens usgl.) noch keine Schritte, die als verfahrenseinleitende Handlungen zu qualifizieren sind. Der Zeitpunkt der "Einleitung" eines Verfahrens wird an den Eintritt von äußeren Ereignissen geknüpft, um die objektive Nachprüfbarkeit des Zeitpunktes sicherzustellen.

Im Nachfolgenden werden die Charakteristika der oben angeführten Verfahrensarten erläutert. Bitte beachten Sie, dass alle Vergabeverfahren im Oberschwellenbereich verpflichtend elektronisch abzuwickeln sind, im Unterschwellenbereich ist die elektronische Abwicklung optional.

3.4.1. Offenes Verfahren

Das offene Verfahren ist das Regelverfahren aller Vergabeverfahren, dessen Wahl sowohl im Unter- als auch im Oberschwellenbereich uneingeschränkt möglich ist. Der Auftraggeber hat eine unbeschränkte Anzahl von Unternehmen öffentlich zur Abgabe von Angeboten aufzufordern. Es ist charakteristisch, dass jedes beliebige Unternehmen am Verfahren teilnehmen kann und nicht von vornherein Beschränkungen auferlegt werden dürfen. Die Anzahl und die Namen der Unternehmer, die ein Angebot legen, sind bis zur Angebotsöffnung geheim zu halten. Die Angebotsöffnung muss an einem vorab festgesetzten Ort zu einem festgelegten Zeitpunkt erfolgen (die Bieter sind berechtigt, daran teilzunehmen). Wesentlich ist, dass der Auftraggeber nicht mit den Bieter über eine Angebotsänderung verhandeln darf. Der Bieter ist nach Ende der Angebotsfrist bis zur Zuschlagserteilung an sein Angebot gebunden und kann dies nicht mehr inhaltlich verändern.

3.4.2. Nicht offenes Verfahren

Auch für das nicht offene Verfahren sind die formale Angebotsöffnung, die Geheimhaltung bis zur Angebotsöffnung und das absolute Verhandlungsverbot unbedingt zu beachten. Grundsätzlich lassen sich zwei verschiedene Arten des nicht offenen Verfahrens unterscheiden: jenes mit und jenes ohne vorherige Bekanntmachung.

3.4.2.1. Nicht offenes Verfahren mit vorheriger Bekanntmachung

Beim nicht offenen Verfahren mit vorheriger Bekanntmachung fordert der Auftraggeber eine nicht festgesetzte Anzahl von Unternehmen öffentlich zur Abgabe von Teilnahmeanträgen auf (Phase 1). Bereits in der Bekanntmachung muss der Auftraggeber bestimmen, wie viele Bewerber zur Angebotslegung eingeladen werden (Phase 2). Die festgelegte Anzahl muss einen echten Wettbewerb gewährleisten und darf im Oberschwellenbereich nicht unter fünf (im Unterschwellenbereich drei) liegen. Falls nach der Eignungsprüfung (siehe Pkt. 3.4.) die vorgesehene Teilnehmerzahl überschritten wird, wählt der Auftraggeber die Bewerber, die zur Angebotslegung eingeladen werden sollen, anhand von sog. "Auswahlkriterien" aus. Dabei handelt es sich um unternehmensbezogene Kriterien, mit denen die Qualität der Bewerber bzw. Bieter ermittelt wird. Ein Auswahlkriterium sind etwa Referenzprojekte des Unterneh-

mens, d.h. dem zu vergebenden Auftrag ähnliche Leistungen, die das Unternehmen bereits erbracht hat.

3.4.2.2. Nicht offenes Verfahren ohne vorheriger Bekanntmachung

Beim nicht offenen Verfahren ohne vorherige Bekanntmachung wird direkt eine beschränkte Anzahl von geeigneten Unternehmen zur Angebotslegung eingeladen. Die Eignungsvoraussetzungen sind vom Auftraggeber vorab zu prüfen und festzuhalten. Die Anzahl der ausgewählten Unternehmer zur Angebotslegung darf nicht unter drei liegen.

3.4.3. Verhandlungsverfahren

ACHTUNG: Als Ausnahmeverfahren des BVergG darf das Verhandlungsverfahren nur in bestimmten Fällen herangezogen werden. Die Wahl dieses Verfahrens ist daher sorgfältig zu begründen.

Allerdings ist bei der Vergabe von geistigen Dienstleistungen das Verhandlungsverfahren das Verfahren der Wahl. Denn bei dieser Art von Dienstleistung ist es typischerweise nicht möglich, einen genauen Leistungskatalog zu erstellen, sondern vielmehr einen Ziel- und Aufgabenkatalog. Die Verhandlungen dienen dazu, die eingelangten Angebote vergleichbar zu machen.

Das wesentliche Charakteristikum des Verhandlungsverfahrens ist, dass der Auftraggeber mit den Bietern über den gesamten Auftragsinhalt verhandeln darf. Es ist dem Auftraggeber überlassen, wie viele Verhandlungsrunden durchgeführt werden. Dabei kommt den Grundsätzen des fairen und lauteren Wettbewerbs und des Diskriminierungsverbotes eine besondere Bedeutung zu. So darf der Auftraggeber auch die – in den Ausschreibungsunterlagen festgelegten – Zuschlagskriterien nach der Angebotslegung der Bieter und während der Verhandlungsphase nicht mehr ändern.

Wie beim nicht offenen Verfahren lässt sich auch beim Verhandlungsverfahren zwischen dem Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung und dem Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung unterscheiden.

3.4.3.1. Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung

Nachdem eine nicht festgesetzte Anzahl von Unternehmen zur Abgabe von Teilnahmeanträgen eingeladen wurde (Phase 1), werden ausgewählte Bewerber zur Angebotslegung aufgefordert (Phase 2). Die festgelegte Anzahl muss einen echten Wettbewerb gewährleisten und darf nicht unter drei liegen. Falls nach der Eignungsprüfung die vorgesehene Teilnehmerzahl überschritten wird, wählt der Auftraggeber die Bewerber, die zur Angebotslegung eingeladen werden sollen, anhand von Auswahlkriterien aus. Im Unterschwellenbereich ist eine Unterschreitung aus sachlichen, vom Auftraggeber festzuhaltenen Gründen zulässig.

3.4.3.2. Verhandlungsverfahren ohne vorheriger Bekanntmachung

Anders als beim Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung wird beim Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung eine beschränkte Anzahl von geeigneten (dies ist im Vorfeld zu prüfen) Unternehmern zur Abgabe von Angeboten aufgefordert. Die Anzahl der Unternehmer darf grundsätzlich nicht unter drei liegen. Im Unterschwellenbereich ist eine Unterschreitung aus sachlichen, vom Auftraggeber festzuhalten den Gründen zulässig.

3.4.4. Direktvergabe

Bei einer Direktvergabe wird eine Leistung formfrei unmittelbar von einem ausgewählten Unternehmer gegen Entgelt bezogen. Der Auftrag ist an einen geeigneten Unternehmer zu vergeben, wobei die Auftragsvergabe nicht den strengen Formalkriterien des BVergG unterliegt (z.B. keine Einhaltung von Fristen, Nachverhandlungen über Inhalt und Preis der eingeholten Vergleichsangebote und/oder unverbindlichen Preisauskünfte möglich).

Da auch im Rahmen der Direktvergabe dem Grundsatz der Sparsamkeit, Wirtschaftlichkeit und Zweckmäßigkeit entsprochen werden muss (vgl. Punkt 2.4.2.), ist die Angemessenheit der Ausgaben nach den Vorgaben der EU-/Interreg-Programme, etwa mittels eingeholter Vergleichsangebote und/oder unverbindlicher Preisauskünfte nachzuweisen (diese sind den Kontrollstellen auch vorzulegen).

Das BVergG sieht bei der Direktvergabe grundsätzlich keine bestimmte Anzahl an einzuholenden Angeboten vor. In der Regel machen aber die jeweiligen EU-/Interreg-Programme eine entsprechende Vorgabe zur Anzahl an Preisvergleichen!

Wenn Angebote eingeholt werden oder laut den vorgenannten programmspezifischen Vorschriften eingeholt werden müssen, hat der Auftraggeber dafür zu sorgen alle Informationen zur gleichen Zeit an alle potenziellen Bieter zu übermitteln. Für den Fall späterer Kontrollen empfiehlt es sich, in einem Aktenvermerk festzuhalten, wann welche Unternehmen zur Angebotslegung eingeladen wurden und - wann welcher Bieter zu welchem Preis ein Angebot gelegt hat.

Das Vergaberecht und somit auch die EU-/Interreg-Programme normieren, dass die Angemessenheit der angebotenen Preise zu prüfen ist. Im Allgemeinen ist ausreichend, wenn eine nachvollziehbare Begründung in einem Aktenvermerk enthalten ist, wie die Prüfung vorgenommen wurde (z.B. Internet-Preisrecherchen, Erfahrungswerte aus vergleichbaren früheren Auftragsvergaben, Vergleichsangebote oder sonstige vorliegende Unterlagen). Es wird empfohlen, rechtzeitig mit der Programmverwaltung und/oder den Kontrollstellen Kontakt aufzunehmen, um die konkreten Anforderungen des Programms zu erfahren.

3.4.5. Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung

Das Verfahren kann einstufig oder zweistufig gestaltet werden, indem mit den Bietern verhandelt oder im Laufe des Verfahrens die Anzahl der Bieter reduziert wird. Eingeschränkt wird dieses Ermessen des Auftraggebers durch die Verpflichtung, bereits zu Beginn des Verfahrens die Auswahl- bzw. Zuschlagskriterien bekannt zu geben.

Einstufiges Verfahren: Der Auftraggeber verfügt bereits in der Bekanntmachung bzw. in den Ausschreibungsunterlagen, dass Angebote eingeholt werden und welche Zuschlagskriterien zur Anwendung kommen.

Zweistufiges Verfahren: Der Auftraggeber kann nach der Bekanntmachung einen oder mehrere Unternehmer auswählen (etwa auf Grund von Referenzen oder etwa auch "die ersten fünf"), von denen er in einem zweiten Schritt Angebote einholt. Weil es relativ wenige Vorgaben für dieses Verfahren gibt, ist es besonders wichtig, dass alle wesentlichen Festlegungen und Vorgänge im Vergabeverfahren schriftlich festgehalten werden.

Unverzüglich nach Zuschlagserteilung hat der Auftraggeber den Unternehmern, die sich um eine Teilnahme am Verfahren beworben oder ein Angebot gelegt haben, mitzuteilen, welchem Unternehmer der Zuschlag erteilt wurde. Dabei muss der Gesamtpreis (Auftragssumme ohne Umsatzsteuer) mitgeteilt werden.

Wie bei der "klassischen" Direktvergabe gilt auch hier ein eingeschränkter Rechtsschutz. Es kann lediglich die Entscheidung hinsichtlich der Wahl des Vergabeverfahrens und die Bekanntmachung angefochten werden.

Auch bei der Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung muss der Auftraggeber sicherstellen, dass das beauftragte Unternehmen geeignet ist. Diese Prüfung ist bei der Direktvergabe vereinfacht und nicht formgebunden. Mögliche Prüfmethoden wären: Abfrage eines Firmenbuchauszuges, Abfrage der Gewerbeberechtigung, Rückgriff auf eigene Erfahrungen mit dem Unternehmen oder in Verzeichnissen wie dem ANKÖ hinterlegten Daten zum Unternehmen, Prüfung öffentlich zugänglicher Informationen, Einholung einer einfachen Eigenklärung des Unternehmens, Prüfung von Referenzen des Unternehmens. Die Eignung ist vor Zuschlagserteilung zu prüfen und sie ist zu dokumentieren (Angaben wie die Prüfung unternommen wurde, auf welche Nachweise man sich gestützt hat und was das Ergebnis war). Z.B. könnte ein Vermerk wie folgt lauten: "Die Firma XYZ GmbH ist im Firmenbuch eingetragen, verfügt über eine entsprechende Gewerbeberechtigung, und hat in der Vergangenheit vergleichbare Leistungen zur Zufriedenheit des Auftraggebers erbracht. Die Eignung (Befugnis, Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit) wird daher als gegeben angesehen.

Die Darstellung auf der nächsten Seite soll einen Überblick über die wesentlichen Schritte in den einzelnen Vergabeverfahren geben, die im Anschluss kurz erläutert werden.

Ablaufdarstellung für Vergabeverfahren nach dem BVergG

Direktvergabe	Aufforderung zu Angebot/Preisauskunft								Unverb. Preisauskunft/Angebot								
Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung	Bekanntmachung								Angebot								
Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung	Aufforderung zur Angebotslegung				allfällige Eignungsprüfung		Ausschreibungsunterlage versenden	Angebotsfrist	Angebot	Interne Öffnung	Angebotsprüfung	Verhandlungen	Bestbieterermittlung	Mitteilung der Zuschlagsentscheidung	Stillhaltefrist	Zuschlag erteilen	
<i>Fristen</i>									angemessen							elektr. 10 T Post 15 T	
Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung	Bekanntmachung schalten	Teilnahmefrist	Bewerbungsunterlage versenden	Teilnahmeantrag	Eignungsprüfung	Auswahlentscheidung	Ausschreibungsunterlage versenden	Angebotsfrist	Angebot	Interne Öffnung	Angebotsprüfung	Verhandlungen	Bestbieterermittlung	Mitteilung der Zuschlagsentscheidung	Stillhaltefrist	Zuschlag erteilen	
<i>Fristen</i>		OSB 30 T USB 14 T						OSB 25 T USB 10 T								elektr. 10 T Post 15 T	
Nicht offenes Verfahren ohne vorherige Bekanntmachung	Aufforderung zur Angebotslegung				allfällige Eignungsprüfung		Ausschreibungsunterlage versenden	Angebotsfrist	Angebot	Öffentliche Angebotsöffnung	Angebotsprüfung	Verhandlungsverbot!!	Bestbieterermittlung	Mitteilung der Zuschlagsentscheidung	Stillhaltefrist	Zuschlag erteilen	
<i>Fristen</i>									USB 10 T							elektr. 10 T Post 15 T	
Nicht offenes Verfahren mit vorheriger Bekanntmachung	Bekanntmachung schalten	Teilnahmefrist	Bewerbungsunterlage versenden	Teilnahmeantrag	Eignungsprüfung	Auswahlentscheidung	Ausschreibungsunterlage versenden	Angebotsfrist	Angebot	Öffentliche Angebotsöffnung	Angebotsprüfung	Verhandlungsverbot!!	Bestbieterermittlung	Mitteilung der Zuschlagsentscheidung	Stillhaltefrist	Zuschlag erteilen	
<i>Fristen</i>		OSB 30 T USB 14 T						OSB 25 T USB 10 T								elektr. 10 T Post 15 T	
Offenes Verfahren	Bekanntmachung schalten						Ausschreibungsunterlage versenden	Angebotsfrist	Angebot	Öffentliche Angebotsöffnung	Angebotsprüfung	Verhandlungsverbot!!	Bestbieterermittlung	Mitteilung der Zuschlagsentscheidung	Stillhaltefrist	Zuschlag erteilen	
<i>Fristen</i>									OSB 30 T USB 20 T								elektr. 10 T Post 15 T
Legende:		Auftraggeber				beide		OSB = Oberschwellenbereich				T = Tage					
		Bieter				Frist		USB = Unterschwellenbereich									

3.5. Auftragsänderung/-erweiterung und Zusatzaufträge nach Verfahrensabschluss

Eine **Auftragsänderung/ -erweiterung** nach Zuschlagserteilung ist nicht beliebig zulässig. Grundsätzlich stehen "wesentliche" Änderungen nicht im Einklang mit dem Vergaberecht. Die Änderung kann unter anderem dann als wesentlich angesehen werden, wenn sie Bedingungen einführt, welche die Zulassung anderer als der ursprünglich zugelassenen Bieter oder die Annahme eines anderen als des ursprünglich angenommenen Angebots erlaubt hätten (z.B. Änderung der Person des Auftragnehmers, des Leistungsumfangs, Erhöhung des Auftragswerts) oder der Umfang des Auftrages erheblich ausgedehnt wird. Keine wesentliche Änderung ist hingegen eine Reduzierung der Leistung in Verbindung mit dem Auftragswert.⁹ Eine wesentliche Vertragsänderung ist als neue Vergabe zu beurteilen.

Auch **Zusatzaufträge** sind grundsätzlich als neue Vergabe zu beurteilen.

4. Dokumentation des Beschaffungsvorganges

Das Vergaberecht verpflichtet nur in bestimmten Fällen zur Erstellung eines Vergabevermerks (§ 147 BVergG). Hingegen verlangen die EU-Förderprogramme eine schriftliche Dokumentation der erfolgten Beschaffung; insbesondere ist auch die Prüfung der Preisangemessenheit des Auftrags in entsprechender Form (vgl. Pkt. 2.4.2.) nachzuweisen.

Es empfiehlt sich daher, bereits vor Einleitung des Vergabeverfahrens mit der zuständigen Förder- bzw. FLC-Stelle Kontakt aufzunehmen, um Art, Umfang und Form (z.B. eigene Formulare) der nach dem jeweiligen EU-/Interreg-Programm geforderten Dokumentation abzuklären. Die entsprechenden Unterlagen sind der FLC-Stelle mit den Abrechnungen vorzulegen.

5. Ausnahmen vom Geltungsbereich des BVergG

In § 9 des BVergG sind Ausnahmen vom Geltungsbereich des Bundesvergabegesetzes geregelt. Nachfolgend sollen die wesentlichen Ausnahmebestimmungen erwähnt werden.

ACHTUNG: Die Ausnahmebestimmungen greifen nur unter ganz bestimmten Voraussetzungen. Diese sind am besten unter Beziehung eines Rechtsexperten zu klären und entsprechend sorgfältig zu dokumentieren. Auch wenn das BVergG nicht zur Anwendung kommt, so gelten doch die förderrechtlichen Grundsätze der sparsamen, wirksamen und wirtschaftlichen Mittelverwendung (vgl. Punkt 2.4.2.):

- In-House-Vergaben

Auftragsvergaben, bei denen ein besonderes Naheverhältnis zwischen dem Auftraggeber und dem Auftragnehmer besteht, sind vom BVergG ausgenommen. Voraussetzung ist, dass der potentielle Auftragnehmer vom Auftraggeber "beherrscht" wird und der Auftragnehmer seine Leistungen im Wesentlichen für den Auftraggeber erbringt (mehr als 80% der Tätigkeit). Die "Beherrschung" des potentiellen Auftragnehmers ist dann anzunehmen, wenn der Auftraggeber über den potentiellen Auftragnehmer eine Aufsicht wie über eine eigene Dienststelle ausübt. Die "Beherrschung" kann auch auf Eigentümerebene erfolgen,

⁹ Entscheidung des EuGH vom 19.06.2008, Rs C-454/06

wobei jede Beteiligung eines privaten Dritten am potentiellen Auftragnehmer die Anwendbarkeit der Ausnahmeregelung jedoch ausschließt.

ACHTUNG: Die Förderfähigkeitsregeln einzelner EU-Förderprogramme normieren, dass bei Geschäften zwischen formal verschiedenen, aber personell oder funktionell verflochtenen Rechtsträgern oder zwischen Personen, die in einem persönlichen oder beruflichen Nahverhältnis stehen, die verrechneten Kosten nur in Höhe der nachgewiesenen Selbstkosten (ohne Gewinnaufschläge) zuschussfähig sind!

- Arbeitsverträge

Arbeitsverträge sind vom Geltungsbereich des Vergaberechts ausgenommen. Als Arbeitsvertrag ist ein Vertragsverhältnis zu verstehen, das eine zeitlich befristete, vergütete Leistungserbringung in einem Abhängigkeits- bzw. Unterordnungsverhältnis zu einem Dritten (dem Arbeitgeber) zum Inhalt hat. Kann der Dienstnehmer Zeit und Ort der Leistungserbringung grundsätzlich frei bestimmen und ist nicht in eine hierarchische Organisation des Dienstgebers in Unterordnung unter weisungsberechtigte Vorgesetzte eingebunden, liegt kein Arbeitsverhältnis im Sinne des Ausnahmetatbestands vor. In diesen Fällen sind die Bestimmungen des BVergG zu beachten und der Auftrag ist in dem dafür vorgesehenen Vergabeverfahren zu vergeben.

- Forschungs- und Entwicklungsdienstleistungen

Grundsätzlich fallen Forschungs- und Entwicklungsdienstleistungen in den Anwendungsbereich des BVergG (Auftragsforschung). Nicht vom Vergaberecht erfasst sind jedoch v.a. Forschungs- und Entwicklungsaufträge, die im Bereich der Grundlagenforschung, aus allgemeinen politischen und wirtschaftlichen Zielsetzungen erfolgen und bei denen kein ausschließliches Nutzungs- und Benutzungsrecht zugunsten des Auftraggebers besteht. Wenn gewährleistet ist, dass die Ergebnisse der Forschungs- und Entwicklungsdienstleistung frei zugänglich sind und die Verwertung der Ergebnisse einem unbeschränkten Kreis von Dritten möglich ist *oder* der Auftragnehmer einen Teil der Kosten selbst trägt, kann unter Umständen von der Ausnahmebestimmung Gebrauch gemacht werden.

6. Die häufigsten Fehler in der Auftragsvergabe

Die bisherigen Erfahrungen in der Umsetzung von EU-Förderprogrammen lassen folgende häufige Fehler im Vergabeverfahren beobachten. Es wird daher empfohlen, bei der Vorbereitung und Abwicklung von Auftragsvergaben folgende Aspekte mit besonderer Sorgfalt zu behandeln:

- Unzulässige freihändige Auftragsvergabe ohne die vorgeschriebene vorangehende Bekanntmachung,
- Bekanntmachung der Auftragsvergabe nur auf nationaler oder regionaler Ebene statt auf EU-weiter Ebene,
- unklare Ausschreibungsunterlagen, aus denen die Erwartungen des Auftraggebers an die zu beschaffende Leistung und das Angebot nicht präzise hervorgehen,
- unangemessen kurze Frist zur Legung eines Angebotes (in allen Fällen, in denen das Gesetz keine Mindestfristen vorsieht, gilt der Grundsatz: je komplexer eine Leistung, desto länger sollte die Angebotsfrist sein),

- Durchführung eines Verhandlungsverfahrens ohne vorherige Bekanntmachung aus dringlichen Gründen ohne Vorliegen der entsprechenden Voraussetzungen (z.B. Dringlichkeit ist nicht gegeben, wenn ein Projekt im Zeitplan im Verzug, das Vergaberecht stellt vielmehr auf Gründe ab, die nicht im Einflussbereich des Auftraggebers liegen wie etwa Naturkatastrophen, die rasches Handeln erfordern),
- Durchführung eines Verhandlungsverfahrens ohne vorherige Bekanntmachung mit nur einem Unternehmen aus technischen Gründen oder wegen Ausschließlichkeitsrechten ohne Vorliegen der entsprechenden Voraussetzungen (z.B. ist es nicht hinreichend zu argumentieren, dass nur der eine Unternehmer dazu in der Lage ist, eine Leistung zu erbringen, sondern es in der EU viele geeignete Unternehmen gibt, die den Auftrag erbringen können, die der Auftraggeber aber vielleicht nicht kennt; zulässigerweise kann das Verfahren aber etwa gewählt werden, wenn eine spezifische Lösung anschafft werden soll, auf die das eine Unternehmen ein Patentrecht hat),
- Vermischung von Auswahl- und Zuschlagskriterien (Auswahlkriterien dienen der Beurteilung der Unternehmen im zweistufigen Verfahren, Zuschlagskriterien beziehen sich auf das Angebot und dienen der Beurteilung desselben),
- Diskriminierende Kriterien (z.B. Einforderung des Sitzes des Unternehmens am Ort des Auftraggebers widerspricht dem Gleichheitsgrundsatz),
- unzulässige Aufteilung des Auftrags, um die Anwendung der Wertgrenzen zu umgehen,
- wesentliche Änderungen in Art, Umfang und Inhalt des Auftrages, die eine neuerliche Auftragsvergabe bedingen würden
- keine Unterscheidung zwischen Zuschlagsentscheidung und Zuschlagserteilung; Verletzung der Stillhalteverpflichtungen

7. Rechtsfolgen bei festgestellten Vergabefehlern

Bei festgestellten Fehlern in der Auftragsvergabe ist zu unterscheiden zwischen den Rechtsfolgen, die das Vergaberecht daran knüpft und den förderrechtlichen Folgewirkungen.

Im Bereich des Vergaberechts kann es insbesondere zu Nachprüfungs- und Feststellungsverfahren kommen, die von Mitbewerbern eingeleitet werden. Bestimmte Mängel führen zur Nichtigkeit der abgeschlossenen vertraglichen Grundlage zwischen Auftragnehmer und Auftraggeber.

Im Bereich der EU-Förderprogramme kommt es darauf an, zu welchem Zeitpunkt der Fehler in der Auftragsvergabe festgestellt wird. Geschieht dies im Zuge der First Level Control, so werden die entsprechenden Kosten nicht als förderwürdig anerkannt und entsteht kein Anrecht auf die anteiligen EU-Fördergelder. Wird der Vergabefehler nach der First Level Control und somit nach Anerkennung und allenfalls schon Auszahlung der entsprechenden EU-Fördergelder festgestellt (etwa durch die Finanzkontrolle der zweiten Ebene – sog. "Second Level Control") so kann es zu Finanzkorrekturen kommen. Die Europäische Kommission hat Leitlinien für solche Finanzkorrekturen erlassen (siehe das Dokument C(2019) 3452 final¹⁰) und schlägt dort Finanzkorrekturen vor, damit eine Situation wiederhergestellt wird, bei der sämtliche zur Kofinanzierung durch die Strukturfonds erklärten Ausgaben mit den einschlägi-

10

https://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/informat/2014/GL_corrections_pp_irregularities_annex_DE.pdf

gen EU- und nationalen Vorschriften übereinstimmen. Die Höhe der Finanzkorrektur wird mit dem Betrag festgesetzt, mit dem im betreffenden Fall der jeweilige Fonds zu Unrecht belastet wurde. Für den Fall, dass der Betrag nicht genau beziffert werden kann, schlagen die Leitlinien Pauschalkürzungen in Prozent des Auftragswertes vor. Im Folgenden werden die Korrekturvorschläge für die häufigsten Vergabefehler angeführt. Für Details empfiehlt es sich, die Leitlinien zu studieren.

Vergabefehler	vorgeschlagene Korrektur*
○ Verstoß gegen die Bekanntmachungsvorschriften	25-100 %
○ Unzulässiges Auftragssplitting	25-100 %
○ Nichteinhaltung der dem Bieter einzuräumenden Fristen	5-100 %
○ Unzulässige Wahl des Verhandlungsverfahrens	10- 25 %
○ Diskriminierende Ausschluss-, Eignungs- oder Zuschlagskriterien oder Auftragsausführungsbedingungen	10- 25 %
○ Nichtveröffentlichung oder unvollständige Beschreibung der Eignungs- und/oder Zuschlagskriterien oder der Auftragsausführungsbedingungen	10- 25 %
○ Unzureichende Definition des Auftragsgegenstandes	10 %
○ Verhandlungen in laufenden Vergabeverfahren	25 %

Die Kommission wird diese Leitlinien bei Finanzkorrekturverfahren anwenden, die nach dem 14. Mai 2019 (Datum des Erlasses dieses Beschlusses der Kommission zur Festlegung der Leitlinien für die Festsetzung von Finanzkorrekturen) eingeleitet wurden.

8. Arbeitshilfen

Es wurde davon Abstand genommen, Muster für Ausschreibungsunterlagen zur Verfügung zu stellen, weil diese je nach Art und Umfang des Auftrages sehr unterschiedlich aussehen können (der Inhalt der Ausschreibungsunterlagen ist in §§ 88 ff BVergG geregelt). Für Auftragsvergaben, die eine Bekanntmachung bzw. Erarbeitung komplexerer Ausschreibungsunterlagen bedingen, ist ohnehin die Beiziehung eines Rechtsexperten zu empfehlen. Für einzelne, einfachere Vergabeschritte werden im Anhang zum vorliegenden Leitfaden (siehe entsprechendes Word-Dokument) Muster zur Verfügung gestellt, um den Auftraggebern in EU-Strukturfondsprojekten und -programmen die Arbeit zu erleichtern. Im Folgenden ist dargestellt, für welche Schritte im jeweiligen Vergabeverfahren Muster verfügbar sind.

- Offenes Verfahren:
 - Verzeichnis der eingelangten Angebote (Muster 1)
 - Niederschrift über die Öffnung der Angebote (Muster 2)
 - Niederschrift über die Eignungsprüfung (Muster 3)
 - Bewertungsbogen Angebote (Muster 4)
 - Zuschlagsentscheidung positiv und negativ (Muster 5)
 - Zuschlagserteilung (Muster 6)
 - Vergabevermerk (Muster 7)
- Nicht Offenes Verfahren:
 - Nicht Offenes Verfahren mit vorheriger Bekanntmachung:
 - Phase 1:
 - Verzeichnis der eingelangten Teilnahmeanträge (Muster 8)
 - Niederschrift über die Eignungsprüfung (Muster 3)
 - Bewertungsbogen Teilnahmeanträge (Muster 9)
 - Schreiben Bewerberauswahl positiv und negativ (Muster 10)
 - Phase 2:
 - Verzeichnis der eingelangten Angebote (Muster 1)
 - Niederschrift über die Öffnung der Angebote (Muster 2)
 - Niederschrift über die Eignungsprüfung (Muster 3)
 - Bewertungsbogen Angebote (Muster 4)
 - Zuschlagsentscheidung positiv und negativ (Muster 5)
 - Zuschlagserteilung (Muster 6)
 - Vergabevermerk (Muster 7)
 - Nicht Offenes Verfahren ohne vorherige Bekanntmachung:
 - Verzeichnis der eingelangten Angebote (Muster 1)
 - Niederschrift über die Öffnung der Angebote (Muster 2)
 - Bewertungsbogen Angebote (Muster 4)
 - Zuschlagsentscheidung positiv und negativ (Muster 5)
 - Zuschlagserteilung (Muster 6)
 - Vergabevermerk (Muster 7)
- Verhandlungsverfahren:
 - Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung:
 - Phase 1:

- Verzeichnis der eingelangten Teilnahmeanträge (Muster 8)
- Niederschrift über die Eignungsprüfung (Muster 3)
- Bewertungsbogen Teilnahmeanträge (Muster 9)
- Schreiben Bewerberauswahl positiv und negativ (Muster 10)

Phase 2:

- Verzeichnis der eingelangten Angebote (Muster 1)
- Niederschrift Verhandlungsgespräch (Muster 11)
- Bewertungsbogen Angebote (Muster 4)
- Zuschlagsentscheidung positiv und negativ (Muster 5)
- Zuschlagserteilung (Muster 6)
- Vergabevermerk (Muster 7)

- Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung:
 - Verzeichnis der eingelangten Angebote (Muster 1)
 - Niederschrift über die Eignungsprüfung (Muster 3)
 - Niederschrift über das Verhandlungsgespräch (Muster 11)
 - Bewertungsbogen Angebote (Muster 4)
 - Zuschlagsentscheidung positiv und negativ (Muster 5)
 - Zuschlagserteilung (Muster 6)
 - Vergabevermerk (Muster 7)

- Direktvergabe:
 - Einladung zur Abgabe eines Angebotes bzw. einer unverbindlichen Preis- auskunft (Muster 12)
 - Öffentliche Bekanntmachung und Einladung zur Abgabe einer unverbind- lichen Preisauskunft oder eines Angebotes (Muster 13)
 - Vermerk über eine Direktvergabe (Muster 14)
- Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung:
 - Vermerk über eine Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung (Muster 15)