

Die zwei Gesichter der Öffentlichen Beauftragung

Sonja Lengauer / Lucie Prochazkova

1. Einleitung	36
2. Förderung	36
Fonds Soziales Wien – Die Organisation	36
Betriebliche Eckdaten	37
Förderwesen des FSW	37
Förderung versus Vergabe	37
3. Vergabe	38
Das Vergabeverfahren – der Weg zum Zuschlag	39
Verfahrensarten	39
Das Angebot	40
Qualität und das Bundesvergabegesetz 2006	40
BilligstbieterInnen versus BestbieterInnenprinzip	41
Vertragsgestaltung	41
Gender Mainstreaming und das Bundesvergabegesetz 2006	42
4. Fazit	42
5. Literatur	43

Die zwei Gesichter der Öffentlichen Beauftra

Sonja Lengauer / Lucie Prochazkova

1. Einleitung

Der vorliegende Artikel behandelt die zwei „Gesichter“ der öffentlichen Beauftragung in Österreich im Sinne der Begriffe Förderung und Vergabe. Einerseits kann die öffentliche Hand Förderungen vergeben und so Leistungen für sich „einkaufen“, andererseits kann und muss sie Leistungen gemäß dem Bundesvergabe-gesetz 2006 ausschreiben und dem/der GewinnerIn des Vergabeprozesses „vergeben“. Aufgrund verschiedenster Entwicklungen sind öffentliche AuftraggeberInnen sogar zunehmend dazu verpflichtet, Leistungen zu vergeben. Das bedeutet, dass nach bestimmten Kriterien AuftragnehmerInnen gefunden werden müssen, welche die entsprechenden Leistungen erbringen. Dabei müssen sich die ausschreibende Stelle und die potenziellen AuftragnehmerInnen sehr genau an die Richtlinien des Vergabeprozesses halten. Über diesen wird unter den gelegten Angeboten das beste ermittelt, welches somit den Wettbewerb um die Leistung gewinnt.

Der Vergabeprozess ist stark formalisiert. Das Bundesvergabe-gesetz regelt die jeweils einzuhaltenden Schritte und Wege der Vergabe sehr genau. Dieser Text gibt zuerst am Beispiel des Fonds Soziales Wien Einblick in öffentliche Beauftragung über die „Schiene“ der Förderung. Nach dieser exemplarischen Darlegung des Förderungswesens in Österreich werden einige der zu beachtenden Aspekte des Bundesvergabe-gesetzes 2006 angeführt. Abschließend wird das mögliche Zusammenspiel von Vergabe, Qualitätssicherung und Gender Mainstreaming betrachtet.

2. Förderung

Förderung war – und ist zum Teil immer noch – eine in Österreich bewährte Praxis, die auch zahlreiche Probleme nach sich zieht. Diese sind vor allem auf kameralistische Prinzipien, denen das Förderwesen folgt, zurückzuführen (vgl. Anastasiadis, Mayrhofer, Schmid 2005, S.26).

Nichts desto trotz gibt es in Österreich zahlreiche Beispiele für Förderung. Eines davon stellt der Fonds Soziales Wien dar. Im Folgenden soll zuerst näher auf die Organisation des Fonds und im Anschluss daran auf seine Förderpraxis eingegangen werden.

Fonds Soziales Wien – Die Organisation

Der Fonds Soziales Wien (im Folgenden FSW genannt) ist das Instrument der Stadt Wien, welches sich der sozial gerechten Umverteilung der Steuergelder und der Umsetzung der Wiener Sozialpolitik widmet. Er ist der Träger der Wiener Sozial- und Behindertenhilfe. Seine Tätigkeit begann er im Jahr 2004, wo ihm (mit 1. Juli) die Aufgabenbereiche der ehemaligen Magistratsabteilung 47 „Pflege und Betreuung“ und Teile der ehemaligen Magistratsabteilung 12 „Wien Sozial“ übertragen wurden .

Zentrale Aufgabe des Fonds Soziales Wien ist es, über die Finanzierung von rund 300 Einrichtungen und Vereinen die Qualität der Leistungen des Wiener Sozialsystems zu sichern und weiter auszubauen, den sozialen Hilfe- und Betreuungsauftrag zu erfüllen sowie soziale Sicherheit zu vermitteln.

¹ vgl. dazu die Präsentation von Zsuzsanna Eidlitz im Rahmen des 2. Vergabe-Round-Table der EQUAL EntwicklungspartnerInnen-

schaft „Donau – Quality in Inclusion“ am 11.12.2006

Die Aufgaben des FSW wurden von der Stadt Wien definiert und in der Fondssatzung festgeschrieben. Dazu gehören:

- ▶ die Verbesserung der Gesundheit und des Gesundheitsbewusstseins der Wiener Bevölkerung,
- ▶ die Unterstützung bedürftiger Menschen in sozialen Grundbedürfnissen wie Wohnen und Arbeit sowie
- ▶ die medizinische, psychische und soziale Beratung, Behandlung und Betreuung.

Betriebliche Eckdaten

Der FSW fördert und vermittelt Betreuungsleistungen von über 300 Trägerorganisationen mit einem Gesamtaufwand für Leistungsförderungen von 705 Mio. Euro. Einen Teil dotiert die Stadt Wien, der andere Teil besteht aus Erlösen von Kostenbeiträgen. Am stärksten wird der Bereich Pflege (stationär sowie ambulant) gefördert. Zu weiteren Bereichen zählen die Wohnungslosenhilfe, Grundversorgung und AsylwerberInnen, Behindertenhilfe, Sucht und Drogen sowie Frauen- und Gesundheitsprogramme.

Der FSW wurde nach dem Wiener Stiftungs- und Fondsgesetz errichtet, seine Gründerin ist die Stadt Wien. Er wird unter anderem aus öffentlichen Mitteln finanziert und durch das Kontrollamt der Stadt Wien und den Rechnungshof der Republik Österreich kontrolliert.

Förderwesen des FSW

Unter Förderung wird ein Zuschuss zu den Kosten anerkannter Einrichtungen für eine geförderte Maßnahme verstanden. Dieser deckt die Differenz zwi-

schen den Kosten der Maßnahmen und der Eigenleistung der KlientInnen (Kostenbeitrag der KlientInnen, der nach Einkommen und Pflegegeld berechnet wird).

Seit 1. Jänner 2006 wurden diverse Förderrichtlinien des FSW in Kraft gesetzt. Einerseits handelt es sich hier um allgemeine und spezifische Förderrichtlinien für die einzelnen Leistungsbereiche, andererseits aber auch um ergänzende Richtlinien. Grundlage dieser Förderrichtlinien ist die Satzung des FSW.

Die allgemeinen und spezifischen Förderrichtlinien sind die verbindlichen Richtlinien zur Inanspruchnahme von personenbezogenen Förderungen (Subjektförderungen) sowie von Objekt- und Projektförderungen. Dabei wird unter Subjektförderung die Förderung von Maßnahmen für Einzelpersonen verstanden, wohingegen Objektförderung die Förderung des Betriebes von Einrichtungen meint. Unter Projektförderung wird die Förderung zeitlich befristeter und/oder einmaliger Vorhaben verstanden.

Die Einrichtungen, an welche die Förderung ausbezahlt wird, müssen anerkannt und in einer Liste erfasst sein. Diese Einrichtungen erfüllen bestimmte Pflichten wie zum Beispiel die Einhaltung aller anzuwendenden rechtlichen Bestimmungen, Dokumentations- und Anzeigepflichten sowie die Ermöglichung der Kontrolle durch den Rechnungshof und das Kontrollamt.

Förderung versus Vergabe

Die Einrichtung des Fonds Soziales Wien ermöglicht es, Förderungen zu erteilen und das Modell der

² vgl. http://www.fsw.at/Ueber_Uns/index.htm. Zugriff am 13.02.2007

³ laut Budgetentwurf 2006

⁴ laut Budgetentwurf 2006

Förderung zu leben. Aus Sicht des FSW (vgl. Eidlitz 2006, Folie 9) bietet dies mehrere Vorteile im Vergleich zu der Alternative der Vergabe: Der Mensch steht im Mittelpunkt und der/die Einzelne verfügt über Wahlfreiheit und Privatautonomie. Außerdem wird der Wettbewerb belebt und gefördert. Auch die Möglichkeit der "Anerkennung" von Einrichtungen in Form eines Qualitätsgütesiegels gilt als Vorteil. Darüber hinaus wird der Markt durch den Zufriedenheitsgrad der KlientInnen geregelt.

Nachdem nun exemplarisch das Modell der Förderung dargestellt wurde, soll im zweiten Teil dieses Artikels das vergebende Gesicht der öffentlichen Beauftragung näher betrachtet werden. Es wird auf Grundlagen des Bundesvergabegesetz 2006 eingegangen und abschließend erste Möglichkeiten der Qualitätssicherung und der Implementierung von Gender Mainstreaming über die Vergabe diskutiert werden.

3. Vergabe⁵

Das Bundesvergabegesetz 1993 wurde in Österreich in Vorbereitung auf den EU-Beitritt beschlossen, welches bis zum Jahr 2002 durch ein Bundesvergabegesetz (BVerG) und neun Landesvergabegesetze geregelt war. Da dies eine unklare Rechtslage darstellte, wurde 2002 das Bundesvergabegesetz (BVerG 2002) beschlossen. 2005 fand eine umfassende Novellierung statt, wodurch am 1. Februar 2006 das neue(st) Bundesvergabegesetz (BVerG 2006) in Kraft trat.

Die Systematik des neuen Gesetzes folgt verstärkt dem Ablauf eines Vergabeverfahrens. Es wurden auch neue Vergabeverfahren implementiert (z.B. wettbewerblicher Dialog). Gleichzeitig wird das Rechtsschutzverfahren vereinfacht und beschleunigt (vgl. Lengauer et al 2006, S.3).

Das BVerG 2006

Laut dem Bundesvergabegesetz 2006 besteht Ausschreibungspflicht, wenn ein öffentlicher Auftraggeber (§ 3 Abs 1^e) einen öffentlichen Auftrag vergibt und kein Ausnahmetatbestand vorliegt (siehe insbes. § 10 BVerG). Unter öffentlichen Auftraggebern sind Bund, Länder, Gemeinden und Gemeindeverbände zu verstehen. Außerdem Einrichtungen, die mit dem Zweck, im Allgemeininteresse liegende Aufgaben zu erfüllen, gegründet wurden, die nicht gewerblicher Art und teilrechtsfähig sind, sowie in welchen ein Beherrschungsverhältnis in finanzieller oder organisatorischer Hinsicht durch einen öffentlichen Auftraggeber im Sinne des BVerG vorliegt. Vom BVerG betroffen sind auch Verbände von öffentlichen AuftraggeberInnen.

Darüber hinaus können – unter bestimmten Voraussetzungen – Einrichtungen zur Anwendung des BVerG verpflichtet sein, ohne öffentliche AuftraggeberInnen zu sein (siehe dazu Kropik et al 2006, S.155f).

Ein öffentlicher Auftrag ist dann als ein solcher anzusehen, wenn ein Beschaffungsvorgang über einen entgeltlichen Liefer-, Bau- oder Dienstleistungsauftrag vorliegt.

Über die vorangestellten Regelungen hinaus wird über Schwellenwerte definiert, welcher Typus einer Ausschreibung zum Tragen kommt. Schwellenwerte sind auch ausschlaggebend für den Ablauf des Verfahrens, da nach geschätztem Auftragsvolumen eine Ausschreibung im Oberschwellen- oder im Unterschwellenbereich angesiedelt wird. Prinzipiell behandelt das Bundesvergabegesetz beide Bereiche gleich, wobei es im Unterschwellenbereich einige Vereinfachungen und Erleichterungen gibt. Unterschiede zwischen einem Vergabeverfahren im Oberschwellen- und Unterschwellenbereich sind nach BVerG 2006 leicht nachvollziehbar (vgl. Kropik et al 2006, S.24).

Die Schwellenwerte für Liefer- und Dienstleistungsaufträge liegen

⁵ Als Grundlage dieses Textes diente das 2006 erschienene Buch „Das Vergaberecht in Österreich“ von Andreas Kropik, Annemarie Mille und Michael Sachs sowie der im Rahmen des Modul 1 der Equal-EntwicklungspartnerInnenenschaft „Donau – Quality in Inclusion“ entstandene Text „Vergaberecht für soziale Dienstleis-

tungen. Diskussionsgrundlage.“ Dieser wurde in Kooperation von Modul 1 und Mag.^a RAⁿ Astrid Edlinger erstellt. Eine weitere zentrale Quelle ist die Präsentation des Bundesvergabegesetz 2006 durch Mag.^a RAⁿ Astrid Edlinger auf der 5. Plattform der EntwicklungspartnerInenschaft „Qualitätsentwicklung Gender Main-

- ▶ bei öffentlichen Auftraggebern nach Anhang V BVergG (zentrale öffentliche Auftraggeber) bei einem geschätzten Auftragswert von $\geq \text{€ } 137.000,-$ exkl. USt
- ▶ bei sonstigen öffentlichen Auftraggebern bei einem geschätzten Auftragswert von $\geq \text{€ } 211.000,-$ exkl. USt
- ▶ und bei Bauaufträgen bei einem geschätzten Auftragswert von $\geq \text{€ } 5,278.000,-$ exkl. USt. (vgl. Edlinger 2006)

Relevant in diesem Zusammenhang sind auch die gesetzlichen Regelungen bezüglich der Gesamt- oder Teilvergabe (vgl. Kropik et al 2006, S. 39).

„Umfangreiche Leistungen können örtlich, zeitlich oder nach Menge und Art getrennt vergeben werden. Gesamtleitungen können somit, z.B. nach verschiedenen Gewerbezweigen voneinander getrennt ausgeschrieben und vergeben werden. Maßgebend sind für die Entscheidung, ob gesamt oder getrennt ausgeschrieben werden kann, wirtschaftliche und technische Gesichtspunkte [...]. Soll die Möglichkeit für eine Vergabe in Teilen gewahrt bleiben, sind sowohl die Gesamtleistung, als auch die allenfalls getrennt zur Vergabe gelangenden Teile der Leistung auszuschreiben. Unzulässig ist es einen Zuschlag nur in Teilen einer ausgeschriebenen Gesamtleistung zu erteilen“ (Lengauer et al 2006, S. 9f).

Das Vergabeverfahren – der Weg zum Zuschlag

Das Vergabeverfahren beginnt mit der Einladung zur Erstellung von Angeboten seitens der ausschreibenden Organisation. Eine solche Einladung ist nur zulässig, wenn tatsächlich die Absicht zur Vergabe besteht. Es ist unzulässig, zur bloßen Informationsgewinnung auszuschreiben. Der jeweiligen Ausschreibung entsprechend legen sodann interessierte BieterInnen ihre Angebote. Diese sind von der vergebenden Stelle entgegenzunehmen und zu prüfen. Des Weiteren ist auf deren Grundlage die Entscheidung zu treffen, welche(r) BieterIn den Auftrag erhält.

Auch die Gestaltung der Ausschreibungsunterlagen ist gesetzlich geregelt, dabei kann die jeweilige Leistung konstruktiv oder funktional beschrieben werden. „Bei einer konstruktiven Leistungsbeschreibung wird die Leistung durch ein gegliedertes Leistungsverzeichnis beschrieben, während bei funktionaler Leistungsbeschreibung die Leistung als Aufgabenstellung durch Festlegung von Leistungs- und Funktionsanforderungen zu spezifizieren ist (§ 95 Abs 2 und 3)“ (Kropik et al 2006, S. 43).

Bei beiden Arten der Ausschreibung muss die Vergleichbarkeit der Angebote gewährleistet sein. Außerdem muss die Preisbildung ohne Übernahme nicht kalkulierbarer Risiken möglich sein. Des Weiteren muss die Leistung neutral beschrieben werden.

BieterInnen können auf Rechtswidrigkeiten in Ausschreibungsunterlagen innerhalb bestimmter Fristen hinweisen. Sie können einen Einspruch erheben, oder die ausschreibende Stelle auf eventuelle Fehler in den Ausschreibungen aufmerksam machen. Dabei sind die angegebenen Fristen zu beachten. Nach Ablauf dieser Fristen sind die ausgeschriebenen Bedingungen zu akzeptieren (vgl. Lengauer et al 2006, S.11f).

Verfahrensarten

Vergebende Stellen können für ihre Ausschreibung(en) zwischen verschiedenen Verfahrensarten eingeschränkt wählen. Das Bundesvergabegesetz sieht dementsprechend vor, dass der/die AuftraggeberIn frei zwischen dem offenen und dem nicht offenen Verfahren mit vorheriger Bekanntmachung wählen kann. Bei der Wahl eines anderen Verfahrens ist nur in taxativ aufgezählten Fällen zulässig, frei zu wählen (vgl. Lengauer et al 2006, S.14).

Prinzipiell sind das **offene Verfahren**, das **nicht offene Verfahren** (mit und ohne vorherige Bekanntmachung), das **Verhandlungsverfahren**. (mit und ohne vorherige Bekanntmachung) und die **Direktvergabe** (ohne vorherige Bekanntmachung)⁷ möglich.

streaming“ am 12.09.2006.

⁶ Die ausgewählten Paragraphen im Text sind, wenn nicht anders angegeben, jeweils Kropik, Mille und Sachs 2006, S.137ff, entnommen.

⁷ Direktvergaben sind nur in eingeschränkten Bereichen wie der Vergabe von Bauaufträgen, Lieferungen und Dienstleistungen, wenn der geschätzte Auftragswert ohne Umsatzsteuer 40.000 EUR nicht erreicht, und bei EU-kofinanzierten Projekten möglich (vgl. Kropik et al 2006, S. 38).

Des Weiteren können verschiedene Abwandlungen wie das dynamische Beschaffungssystem, die Rahmenvereinbarung, der wettbewerbliche Dialog und die elektronische Auktion durchgeführt werden (vgl. Lengauer et al 2006, S.12ff).

Das Angebot

„Ein Angebot wird erstellt, wenn potenzielle BieterInnen sich um eine Ausschreibung bewerben wollen“ (Lengauer et al 2006, S.15). Dazu sind mehrere Anforderungen an Angebote zu beachten. Wird dies nicht getan, so kann dies zum Ausscheiden eines Angebotes aus dem Vergabeprozess führen.⁸ Welche Bestandteile das jeweilige Angebot beinhalten soll, ist in der betreffenden Ausschreibung angeführt.

Im Angebotshauptteil müssen folgende Angaben jedenfalls enthalten sein: Name und Geschäftssitz des/der BieterIn und VertreterInnen der Arbeitsgemeinschaft, wenn eine solche gebildet wird; elektronische Adresse, der zum Empfang der Post berechtigten Stelle; Gesamtpreis oder Angebotspreis mit Angabe des Ausmaßes allfälliger Nachlässe und Aufschläge sowie eventuelle Teilgesamtpreise, Teilangebotspreise und Variantenangebotspreise; bei veränderlichen Preisen, sofern nicht ÖNORMEN angewendet werden, Regeln und Voraussetzungen, die eindeutige Preisumrechnungen ermöglichen; allfällige Alternativ- oder Abänderungsangebotspreise, sowie das Angebotsinhaltsverzeichnis (vollständige Aufzählung der dem Angebotshauptteil beigeschlossenen oder gesondert eingereichten weiteren Angebotsbestandteile. Dient auch der Übersicht und Prüfung der Angebotsbestandteile bei der Angebotsöffnung) (vgl. Lengauer et al 2006, S.15f).

Qualität und das Bundesvergabegesetz 2006 (vgl. Edlinger 2006)

Vergabeverfahren nach dem Bundesvergabegesetz 2006 bieten einige Möglichkeiten und Wege zur Qualitätssicherung. Als Möglichkeiten bieten sich Festlegungen im Rahmen der Leistungsbeschreibung sowie im Rahmen der Eignungs- und/oder Auswahlkriterien. Darüber hinaus ist es auch möglich, bei der Wahl des/der

Bestbieters/in Zuschlagskriterien festzulegen. Schließlich bleibt die Option der vertraglichen Gestaltung. Jede dieser Optionen ist eigens im BVergG definiert.

So sind bei der Gestaltung einer **Leistungsbeschreibung** bestimmte Grundsätze zu beachten. Zuerst ist zu entscheiden, ob es sich um eine funktionale oder um eine konstruktive Leistungsbeschreibung handelt. Dann ist die jeweilige Leistung eindeutig, neutral und vollständig zu beschreiben, sowie die Vergleichbarkeit der Angebote sicherzustellen. Es darf zu keiner Übernahme nicht kalkulierbarer Risiken kommen und es sind Leistungsverzeichnisse sowie technische Spezifikationen (z.B. bestimmte Normen) zu verwenden.

Eignungskriterien sind als vom/von der AuftraggeberIn festgelegte, nicht diskriminierende, auf den Leistungsinhalt abgestimmte Mindestanforderungen an den/die BewerberIn/BieterIn („K.O.-Kriterien“) und sind nach den Vorgaben des BVergG nachzuweisen (siehe § 69 ff). Sie dienen ausschreibenden Stellen als Nachweise der BieterInnen über ihre

1. berufliche Befugnis
2. Zuverlässigkeit
3. finanzielle und wirtschaftliche Leistungsfähigkeit sowie
4. echnische Leistungsfähigkeit bezüglich des jeweiligen Auftrages.⁹

Nachweise über die einschlägige Befugnis und die berufliche Zuverlässigkeit **müssen** verlangt werden, wohingegen die Nachweise für die Leistungsfähigkeit verlangt werden **können**. Bezüglich der Eignungskriterien gilt, dass sie jedenfalls erfüllt sein müssen. Ist dies nicht der Fall, so scheidet das betreffende Angebot aus dem Vergabeverfahren aus.

Als **Auswahlkriterien** sind von Auftraggebern in der Reihenfolge ihrer Bedeutung festgelegte, nicht diskriminierende, auf den Leistungsinhalt abgestimmte, unternehmensbezogene Kriterien, die zur Beurteilung der Qualität von BewerberInnen führen. Sie dienen der Auswahl im nicht offenen Verfahren mit vorherge-

⁸ Das BVergG sieht auch generelle Ausschlussgründe vor, die zu einem sofortigen Ausschluss aus dem Vergabeverfahren führen. Solche Ausschlussgründe sind unter anderem Verurteilungen

betreffend gewisser Tatbestände, Konkurs- Insolvenzverfahren bzw. Liquidation sowie schwere Verfehlungen gegen Arbeits-, Sozial- oder Umweltrecht (vgl. Kropik et al 2006, S. 46ff, insbes. 52).

hender Bekanntmachung, im Verhandlungsverfahren mit vorhergehender Bekanntmachung, beim noch offenen Wettbewerb und beim wettbewerblichen Dialog (vgl. § 2 Z 20 lit a).

Zuschlagskriterien sind bei der Wahl des wirtschaftlich und technisch am günstigsten Angebotes (BestbieterInnenprinzip) vom/von der AuftraggeberIn im Verhältnis (oder ausnahmsweise in der Reihenfolge ihrer Bedeutung) festgelegte, nicht diskriminierende, mit dem Auftragsgegenstand zusammenhängende Kriterien. Zuschlagskriterien können dabei Qualität, Preis, technischer Wert, Ästhetik, Zweckmäßigkeit, Umwelteigenschaften, Betriebskosten, Rentabilität, Kundendienst und technische Hilfe, Lieferzeitpunkt und Lieferungs- bzw. Ausführungsfrist sein. Bei der Wahl des Angebotes mit dem niedrigsten Preis (BilligstbieterInnenprinzip) ist der Preis das entscheidende Zuschlagskriterium (§ 2 Z 20 lit d).

Bei der Festlegung der Auswahl der Zuschlagskriterien und deren Gewichtung ist der/die Auftraggeber/in grundsätzlich frei. Allerdings ist zu beachten, dass die Zuschlagskriterien zur Ermittlung des wirtschaftlich günstigsten Angebots geeignet sein müssen, in der Bekanntmachung oder den Ausschreibungsunterlagen festzulegen sind und nicht diskriminierend sein dürfen. Sie müssen weiters in ihrer Formulierung und Gewichtung ein möglichst transparentes und nachvollziehbares System für die BieterInnen sein und dürfen Auftraggebern kein uneingeschränktes Ermessen einräumen. Darüber hinaus darf es zu keiner Mischung mit Eignungs-/Auswahlkriterien kommen (vgl. Edlinger 2006).

Ist in der Bekanntmachung oder in den Ausschreibungsunterlagen keine Festlegung betreffend das Zuschlagsprinzip erfolgt, so ist der Zuschlag dem Angebot mit dem niedrigsten Preis zu erteilen (vgl. Kropik et al 2006, S.75).

BilligstbieterInnen versus BestbieterInnenprinzip

Je nach Auftrag stellt sich für AuftraggeberInnen das BilligstbieterInnen- oder das BestbieterInnenprinzip

als relevant und passend heraus. Für beide sind folgende Vor- und Nachteile festzustellen:

Für das BilligstbieterInnenprinzip spricht, dass die Angebotsbewertung sehr rasch vor sich gehen kann und es weniger Angriffsmöglichkeiten in einem Nachprüfungsverfahren bietet. Zulässig ist dieses Prinzip sofern Qualitätsstandards der jeweiligen Leistung in der Bekanntmachung oder in den Ausschreibungsunterlagen klar und eindeutig definiert sind (vgl. § 80 Abs 3). Im Unterschwellenbereich ist es möglich frei zu wählen, ob und wie Zuschlagsprinzipien formuliert werden.

Bei der Wahl des BestbieterInnenprinzips ist der Aufwand bei der Festlegung der Zuschlagskriterien größer und die Angebotsbewertung ist aufwändiger. Dafür ist es möglich qualitativ hochwertigere Leistungen zu kaufen.

Ende des Vergabeverfahrens (Kropik et al 2006, S.76) Ist die Angebotsprüfung abgeschlossen, so endet das Vergabeverfahren entweder durch den Zuschlag, also durch die (gesetzlich verpflichtende) Bekanntgabe der Zuschlagsentscheidung an alle verbliebenen BieterInnen, oder auch durch den Widerruf (nur in gesetzlich festgelegten Fällen mit Angabe des Grundes für den Widerruf möglich) des ausgeschriebenen Angebots. Dabei ist wichtig, dass Widerrufsentscheidung und Stillhaltefrist eingehalten werden müssen und erst dann der Widerruf gültig ist.

Vertragsgestaltung

Nach der Erteilung des Zuschlags ist die Gestaltung des endgültigen Vertrags zwischen AuftraggeberIn und BieterIn wesentlich. Dabei sind die gesetzlichen Vorgaben zum Inhalt des Leistungsvertrages (§ 99) zu beachten. Die jeweiligen Vertragsbestimmungen sind eindeutig und umfassend festzulegen. Auch in dieser Phase des Vergabeprozesses können Maßnahmen zur Qualitätssicherung ergriffen werden. Es können genaue Qualitäts- und Leistungsstandards festgelegt werden, Vereinbarungen über Kontroll- und Überwachungsrechten, Pönalen (Vertragsstrafen) bei Nicht-

⁹ Die Liste der von AuftraggeberInnen möglichen zu fordernden Nachweise ist im BVergG §§ 70 ff (siehe Kropik et al 2006, S.179) zu finden.

einhaltung der vorgegebenen Qualität, sowie Rücktritts- und Kündigungsrechte getroffen werden.

Gender Mainstreaming und das Bundesvergabegesetz 2006 (vgl. Edlinger 2006)

Gender Mainstreaming kann auf zwei Arten im Vergaberecht relevant werden: Wenn das Vergaberecht als Instrumentarium zur Förderung (im Sinne von Steuerung) von Gender Mainstreaming dient oder wenn Leistungen im Rahmen von Gender Mainstreaming Projekten vergeben werden.¹⁰

Im BVergG § 19 Abs 6 ist folgendes zum Thema Gender Mainstreaming formuliert:

„Im Vergabeverfahren kann auf die Beschäftigung von Frauen [...] sowie auf Maßnahmen zur Umsetzung sonstiger sozialpolitischer Belange Bedacht genommen werden. Dies kann insbesondere durch die Berücksichtigung derartiger Aspekte bei der Beschreibung der Leistung, bei der Festlegung der technischen Spezifikationen, durch die Festlegung konkreter Zuschlagskriterien oder durch die Festlegung von Bedingungen im Leistungsvertrag erfolgen.“

Kritisch zu betrachten ist dabei jedoch, dass obige Formulierung eine „kann“-Bestimmung ist. Damit wird es letztendlich im Interesse von AuftraggeberInnen liegen, wie intensiv und unumgänglich die „Beschäftigung von Frauen“ in Bekanntmachungen und Ausschreibungsunterlagen zu berücksichtigen ist und inwiefern Prinzipien des Gender Mainstreamings in den Vergabeprozess miteinbezogen werden.

4. Fazit

Festzustellen ist, dass beide Modelle der öffentlichen Beauftragung – sowohl die Förderung als auch die Vergabe – Nachteile aber auch Vorteile aufweisen. Wie die Prinzipien der Kameralistik sich nachteilig auf Förderungen beziehende Personen und Organisationen auswirken können, so nachteilig kann sich auch das durchgängige Prinzip des Wettbewerbes der Vergabe auf BieterInnen auswirken. Beide Modelle sind verbesserungswürdig, weisen aber auch Vorteile auf. So kann über Förderung die gezielte finanzielle Unterstützung ausgewählter Personen und Organisationen, die ohne diese nicht bestehen könnten, unter Einhaltung bestimmter Voraussetzungen gewährleistet werden und gezielt Sozialpolitik betrieben werden. Währenddessen wird über das Modell der Vergabe Wettbewerb initiiert und neue, innovative Lösungen werden möglich. Gleichzeitig ist das Bundesvergabegesetz klar strukturiert und gewährleistet vollkommene Transparenz für BieterInnen. Diese haben auch Wege und Möglichkeiten, konstruktiv auf den Vergabeprozess einzuwirken, wenn zum Beispiel Ausschreibungsunterlagen mangelhaft sind.

Wie schon der Exkurs zu Bundesvergabegesetz und Gender Mainstreaming in diesem Text gezeigt hat, bieten Gesetze und Richtlinien sehr oft „kann“-Formulierungen, die erst in der Umsetzung mit qualitätsvollen Inhalten gefüllt werden müssen. Somit ist letztendlich festzustellen, dass beide Modelle der öffentlichen Beauftragung nur so effizient, wirkungsvoll und erfolgreich sein können, wie die Menschen, die sich dieser Modelle bedienen. Diese entscheiden schließlich, welche Kriterien und Voraussetzungen für die Umsetzung der Förderung und der Vergabe herangezogen werden und wie diese bewertet werden.

³⁵ Darüber hinaus wird allen weiteren Aspekten, die im Sinne der Strategie Gender Mainstreaming zur Gleichstellung von Frauen

und Männern führen sollen, keine weitere Beachtung geschenkt.

5. Literatur

Anastasiadis, Maria; Mayrhofer, Marlene; Schmid, Tom (2005): *Finanzielle Situation und Strategien*. In: *Toolbox der EQUAL Entwicklungspartnerschaft Dritter Sektor Wien* (S. 26-66). Wien.

Edlinger, Astrid (2006): *Das Bundesvergabegesetz 2006*. Vortrag im Rahmen der 5. Plattform der EQUAL Entwicklungspartnerschaft Qualitätsentwicklung Gender Mainstreaming am 12.09.2006

Eidlitz, Zsuzsanna (2006): *Die „Förderwelt“ des Fonds Soziales Wien*. Input beim 2. Vergabe-Round-Table der EQUAL EntwicklungspartnerInnenenschaft Donau – Quality in Inclusion am 11.12.2006 IN: Protokoll des Vergabe-Round-Table 2 am 11.12.2006

Dimmel, Nikolaus (2005): *Überlegungen zu Good-Practice in der Vergabepraxis*. In: *Handbuch Dritter Sektor der Entwicklungspartnerschaft Dritter Sektor Wien* (S. 37-50). Wien.

Mayrhofer, Marlene; Pallas, Bettina; Schmid, Tom (2005): *Alternative Finanzierungsmodelle im Bereich der Fremd- und Zwischenfinanzierung. Best Practices und Handlungsoptionen für die Kärntner Sozial-*

wirtschaft. Endbericht des Modul 2 der EQUAL Entwicklungspartnerschaft `Social.Network`, Wien-Klagenfurt: Celovec.

Kropik, Andreas; Mille, Annemarie; Sachs, Michael (2006): *Das Vergaberecht in Österreich, Aktuell: Das neue Bundesvergabegesetz 2006*. Wien: Wirtschaftskammer Österreich

Lengauer, Sonja; Meusbürger, Martina; Pantucek, Gertraud; Prochazkova, Lucie; Rogy, Andrea; Schmid, Tom; Veitschegger, Margareta (2006): *Vergaberecht für soziale Dienstleistungen*. Diskussionsgrundlage (unter Zusammenarbeit mit RAIin Astrid Edlinger). Wien.
http://www.clickandlearn.at/joomla/index.php?option=com_content&task=view&id=42&Itemid=32 (Zugriff am 13.02.2007)

Elektronische Quellen

Fond Soziales Wien.
www.fsw.at; Zugriff am 13.02.2007

EQUAL Entwicklungspartnerschaft Qualitätsentwicklung Gender Mainstreaming.
www.qe-gm.at; Zugriff am 13.02.2007