



IM GLEICHEN BOOT ZU SITZEN,
BEDEUTET AUCH, GEMEINSAM,
SCHNELLER ANS ZIEL RUDERN
ZU KÖNNEN.*

„Solidaritätspaket* – COVID-19“: In 3 Schritten durch die Krise

Das COVID-19-Virus ist eine ernsthafte Herausforderung für uns alle. Die Folgen der Krise werden jeden Tag sichtbarer, nicht nur für die einzelnen Menschen, **sondern auch für die Wirtschaft als gesamtes**: Mit Stand 20.3.2020 hat sich die Zahl der als arbeitslos gemeldeten Menschen um 97.500 erhöht (damit ist die Arbeitslosenzahl in nur einer Woche um ein Viertel gestiegen). Es droht eine gravierende Beeinträchtigung der konjunkturellen Entwicklung in Österreich. **Dieser wollen wir mit den Mitteln des Vergabewesens entgegentreten.**

Die öffentliche Hand übernimmt dabei bereits in den ersten Tagen besondere Verantwortung und leitet erste wichtige Hilfsmaßnahmen ein (zB „COVID-19-Kurzarbeit“; „4 Mrd EUR Soforthilfepaket“). **Es gilt nun, diese notwendigen Maßnahmen auch im öffentlichen Beschaffungswesen voranzutreiben.** Die faktische Hebelwirkung der öffentlichen Vergabe wird in Anbetracht eines jährlichen Ausschreibungsvolumens von rund 18% des BIP bzw rund EUR 60 Milliarden besonders deutlich (siehe <https://www.bmdw.gv.at/oeffentliche-Ausschreibungen-Volumen>).

Diesen Überlegungen folgend zeigt unser „**Solidaritätspaket – COVID-19**“ die aus unserer Sicht **für öffentliche – aber auch für private – Auftraggeber erforderlichen 3 Schritte** für ein starkes Miteinander durch die Krise:

Die 3 Schritte des "Solidaritätspakets - COVID-19"

1. Machen Sie Ihre Altverträge "COVID-19-fit"
2. Führen Sie Ihre aktuellen Projekte weiter fort
3. Aktivieren Sie neue Zukunftsprojekte

1. Machen Sie Ihre Altverträge "COVID-19-fit"

Die derzeitige Krise ist nicht der Zeitpunkt, (vermeintliche) vertragliche Ansprüche formalistisch geltend zu machen. Helfen Sie sich und Ihren Vertragspartnern, indem Sie die Auswirkungen der Krise auf Lieferzeiten, Zahlungsfristen, Übergabeterminen, Teststellungen und Probetriebe etc **proaktiv und einvernehmlich in einer Zusatzvereinbarung regeln**. Lassen Sie sich dabei vom **Prinzip der Fairness** leiten und teilen Sie die vertraglichen Risiken aus der COVID-Krise:

- **Risk-sharing** ist ein anerkanntes Instrument im Umgang mit „höherer Gewalt“: Mit einer neu zu vereinbarenden „gemeinsamen Risikosphäre“ verteilen Sie die Lasten transparent auf beide Vertragspartner und machen Energie für die gemeinsame Suche nach der besten technischen Lösung frei ([siehe Newsticker vom 20.3.2020](#)).
- **Lockern Sie dort die Regeln** von Liefer- bzw Annahmeverzug, wo es hilft, das Risiko eines Projektabbruchs (samt Neuausschreibung) zu vermindern.
- Vertrauen Sie bei Auslegungskonflikten in der Krise verstärkt **mediativen Lösungen**.

2. Führen Sie Ihre aktuellen Projekte weiter fort

Es besteht die Chance, die nunmehr „gewonnene“ Zeit optimal zu nützen und durch die **Fortführung bestehender, bestenfalls bereits eingeleiteter Vorhaben**, den Projekterfolg langfristig abzusichern:

- **Widerrufen Sie keine Ausschreibungen** nur wegen COVID-19.
- **Verlängern Sie Teilnahme- und Ausschreibungsfristen** analog zum „Fristen-Moratorium“ der Bundesregierung.
- **Lassen Sie Härtekláuseln in Ihren Standardverträgen fallen** und sorgen Sie gerade jetzt für **faire Bedingungen**.
- Sorgen Sie sich nicht um verlängerte Rechtsmittelfristen – die **vergaberechtliche „Sperrfrist“ verlängert sich nicht und Sie können Verträge wie bisher rechtswirksam abschließen**.

3. Aktivieren Sie neue Zukunftsprojekte

Zusätzlich kann durch die **Aktivierung von neuen Zukunftsprojekten** und die – zum Zeitpunkt des ersten Abklingens der Krise – unverzügliche Bekanntmachung von Neuausschreibungen ein wichtiger Wirtschaftsimpuls nach außen gesetzt werden:

- Prüfen Sie Ihre Jahresplanung 2020 und **reihen Sie ausschreibungsreife Projekte vor.**
- Setzen Sie erforderliche Ressourcen für die Abwicklung des Verfahrens ein: **E-Procurement funktioniert auch im Home-Office.**
- Legen Sie die Anforderungen an die **wirtschaftliche Leistungsfähigkeit (Bonität) niedriger als gewohnt** fest.
- Helfen Sie dem Markt durch **kurze Zahlungspläne**, uU sogar durch vertragliche Vorauszahlungen.
- Prüfen Sie die Möglichkeiten einer **losweisen Vergabe**, um den Kreis der Auftragnehmer zu erhöhen.
- **Nutzen Sie Markterkundungen:** Fragen Sie gerade jetzt den Markt weitgehend formlos nach seinen Bedürfnissen und Möglichkeiten und berücksichtigen Sie diese Erkenntnisse in Ihren zukünftigen Ausschreibungen.

Ziehen Sie das Gesetz des Handelns an sich und reagieren Sie aktiv auf die drohende „Krise nach der Krise“. Das Vergabe- und Vertragsrecht bieten ausreichende Werkzeuge dafür, sie müssen nur genutzt werden. Checken Sie die 3 Schritte unseres „Solidaritätspakets COVID-19“ und entscheiden Sie mit uns, welche Maßnahmen in Ihrem Verantwortungsbereich am geeignetsten sind.

Heid und Partner Rechtsanwälte GmbH

Landstraßer Hauptstraße 88/2-4
A - 1030 Wien
Österreich



+43 1 9669 786
office@heid-partner.at

www.heid-partner.at

Der Schutz und die Sicherheit Ihrer Privatsphäre ist unserer Kanzlei ein ganz besonderes Anliegen. Sollten Sie in Zukunft daher keine Zusendungen von Informationen mehr wünschen können Sie sich jederzeit Abmelden.

[Abmelden](#)

mailer lite