

Listen statt Leistung

Bei der Vergabe von öffentlichen Bauaufträgen werden oftmals Anforderungen gestellt, die kleine und mittlere Betriebe benachteiligen und mit der echten Leistungsfähigkeit wenig zu tun haben. Ein Beispiel: unnötig umfangreiche Referenzlisten.

Text: Martin Hehemann



Choreograph (Konstantin Yuganov) / istock/Getty Images/plus

Öffentliche Aufträge: KMU werden oftmals benachteiligt.

So sollte es eigentlich nicht gehen: Bei der Ausschreibung für ein Wohnheim für Gärtner*innen in Wien wurden umfangreichste Referenzen verlangt – unter anderem den Nachweis, dass die Anbieter bereits Gärtner*innenheime errichtet haben. „Ein derartiges Heim unterscheidet sich baulich kaum von anderen Wohnheimen. Weil es in Österreich aber nur wenige Gärtner*innerschulen gibt, konnten nur sehr wenige Unternehmen diese Referenzen vorweisen“, meint Anton Rieder, stellvertretender Bundesinnungsmeister Bau, die Ausschreibungsbedingungen. Der Tiroler Bauunternehmer weiter: „Solche Anforderungen schränken den Wettbewerb massiv ein.“

IMMER MEHR SCHWIERIGKEITEN

Leider kommt das bei Ausschreibungen der öffentlichen Hand häufiger vor – aus Sicht des Baugewerbes zu häufig: Ausschreibungen sind oftmals so formuliert, dass kleine und mittelständische Unternehmen benachteiligt werden. „Wir haben in der Bundesinnung zunehmend Rückmeldungen von Mitgliedsbetrieben bekommen, dass es bei öffentlichen Vergaben Schwierigkeiten gibt“, so Rieder. „Vor allem kleinere

und mittelständische Unternehmen berichten, dass sie bei bestimmten Verfahren gar nicht mehr mitbieten können, weil die Eignungskriterien extrem hoch angesetzt sind“.

Die Bundesinnung hat daher über die Zukunftsagentur Bau (ZAB) eine Umfrage zu diesem Thema durchgeführt und zahlreiche Rückmeldungen aus allen Bundesländern erhalten. „Das Bild war überall ähnlich: Vor allem KMU kritisieren die praktische Umsetzung der Vergabeverfahren“, berichtet Rieder über die Ergebnisse.

KRITIK AN DER PRAXIS

Die Kritik richtet sich dabei weniger gegen die gesetzlichen Grundlagen, sondern vielmehr gegen die Umsetzung in der Praxis. Die Bundesinnung befasst sich inzwischen intensiv mit der Problematik. „Dabei hat sich gezeigt, dass das Thema sehr komplex ist“, erläutert Rieder. Die Branche sei ziemlich unterschiedlich aufgestellt.

Man geht das Thema daher in drei Arbeitspaketen an: Bis zum Herbst will man die bestehende Vergabefibel überarbeiten. Dabei handelt es sich um einen Leitfaden der Innung, der eine Orientierungshilfe



gibt, wie Bauaufträge KMU-freundlich ausgeschrieben werden können (die aktuelle Fibel findet sich hier: www.bau.or.at/vergaberecht). Es geht um Themen wie Bonitätsnachweise, Versicherungen oder Zertifizierungen. Rieder und seine Mitstreiter drängen vor allem darauf, dass die erhöhten Schwellenwerte der EU bei der Vergabe genutzt werden.

Baufaufträge müssen demnach erst ab einer Höhe von 5,5 Millionen Euro netto EU-weit ausgeschrieben werden. Darunter gelten die nationalen Regeln. Und die bieten Gemeinde, Ländern und öffentlichen Unternehmen deutlich mehr Spielraum, um sich Bürokratie zu ersparen. Für Bauaufträge gibt es dabei unterschiedliche Verfahren: Sehr kleine Aufträge bis 100.000 Euro dürfen direkt vergeben werden – also ohne großes Ausschreibungsverfahren. Bei höheren Beträgen können Auftraggeber vereinfachte nationale Verfahren anwenden – etwa beschränkte Ausschreibungen, bei denen nur ausgewählte Unternehmen eingeladen werden.

RECHTSLAGE BIETET MÖGLICHKEITEN

Einen weiteren Ansatz, der kleineren Betrieben entgegenkommt, nennt Thomas Kurz, Experte für Ver-

gaberecht bei Heid & Partner Rechtsanwälte: Die Auftraggeber können Projekte gewerksweise ausschreiben, anstatt an einen Generalunternehmer zu vergeben. „Dadurch haben kleinere oder regionale Unternehmen bessere Chancen, zum Zug zu kommen“, meint er. Zudem biete die Rechtslage die Möglichkeit, über kleinere Lose oder sachlich begründete Anforderungen, regionale Unternehmen indirekt zu stärken.

Ein zweites Arbeitspaket, mit dem die Innung sich befasst, betrifft planende und dienstleistende Bauunternehmen. Viele Betriebe bieten mittlerweile neben der eigentlichen Bautätigkeit auch Leistungen wie Planung, Bauaufsicht oder Kalkulation an. Gerade in diesem Bereich gibt es aus Sicht der Bauwirtschaft aber sehr unterschiedliche und teilweise problematische Eignungskriterien. Inhaltlich stehe man hier allerdings noch am Beginn der Diskussion, meint Rieder. Bis zum Jahreswechsel soll dazu ein eigenes Papier entstehen.

PAPIER BIS ZUM SOMMER

Bereits bis zum Sommer fertig werden soll ein drittes Papier. Hier geht es um mehrstufige Vergabeverfahren. „Das war der ursprüngliche Ausgangspunkt der Kritik“, sagt Rieder. Das Thema habe „hohe Dringlichkeit, weil einige wirklich gute mittelständische Betriebe derzeit regelmäßig aus solchen Verfahren herausfallen“.

Bei diesen mehrstufigen Verfahren werden in der ersten Stufe oftmals sehr hohe Anforderungen für Referenzen gestellt – siehe das Beispiel des Gärtners*innenheims in Wien. Für die zweite Runde werden dann nur jene Unternehmen zugelassen, die diese Kriterien erfüllen oder eine kleine Auswahl von Anbietern, die in Runde eins am besten gepunktet haben.

„Große Konzerne können auf zahlreiche Referenzprojekte verweisen und sammeln dadurch viele Punkte. Das sagt aber oft wenig darüber aus, ob ein Unternehmen ein konkretes Projekt tatsächlich gut umsetzen kann“, kritisiert Rieder. „Die entscheidende Fragen ist, ob zusätzliche Referenzen tatsächlich noch einen Qualitätsgewinn bedeuten oder nur dazu führen, dass kleinere Anbieter ausgeschlossen werden“, ergänzt Jurist Kurz.

LEISTUNG STATT LISTEN

Der stellvertretende Bundesinnungsmeister plädiert daher dafür, die Bedeutung von Referenzen zu reduzieren und stärker auf die „tatsächliche Leistungsfähigkeit“ eines Bauunternehmens zu schauen. „Wenn ein Betrieb beispielsweise mehrgeschossige Wohnbauten oder Schulen errichten kann, dann kann er auch ein Gärtners*innenheim bauen“, sagt er. Außerdem sollte aus seiner Sicht stärker darauf geachtet werden, ob das Auftragsvolumen zum Jahresumsatz passe. Sein Ziel: „Wir wollen erreichen, dass mehr Unternehmen in die zweite Stufe eines Verfahrens kommen.“ ■



Christoph Ascher

Anton Rieder

» Das Bild war überall ähnlich: Vor allem KMU kritisieren die praktische Umsetzung der Vergabeverfahren.



Bildagentur Zöllner KG/Christian Heller

Thomas Kurz, Vergabeexperte

» Durch gewerksweise Ausschreibungen von Projekten haben kleinere oder regionale Unternehmen bessere Chancen, zum Zug zu kommen.