

Eine Studie des  
WIFO im Auftrag des  
Fachverbands der Elektro-  
und Elektronikindustrie  
(FEEI) und des  
Fachverbands  
Metalltechnische  
Industrie  
(FMTI)



## Chancen „vergeben“ – öffentliche Vergaben in Österreich

Österreichische Besonderheiten in der öffentlichen Beschaffung • Beschaffer im Spannungsfeld von Bestbieter- und Billigbieterprinzip • Wirtschaftspolitische Handlungsempfehlungen



## IMPRESSUM:

### Medieninhaber:

**FEEI – Fachverband der Elektro- und Elektronikindustrie**

Mariahilfer Straße 37–39 | A-1060 Wien

Telefon: +43 1 588 39 - 0

E-Mail: [info@feei.at](mailto:info@feei.at) | [www.feei.at](http://www.feei.at)

### Kontakt:

Dr. Lothar Roitner, Geschäftsführer

Mag. Florian Schnurer, LL.M.

### Fachverband Metalltechnische Industrie (FMTI)

Wiedner Hauptstraße 63 | A-1045 Wien

Telefon: +43 5 90 900 - 3482 | F +43 (0)1 505 10 20

E-Mail: [office@fmti.at](mailto:office@fmti.at) | [www.fmti.at](http://www.fmti.at)

### Kontakt:

Dr. Berndt-Thomas Krafft, Geschäftsführer

### Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung (WIFO)

Arsenal, Objekt 20, 1030 Wien

Telefon: +43 1 798 26 01 - 0

E-Mail: [office@wifo.ac.at](mailto:office@wifo.ac.at) | [www.wifo.ac.at](http://www.wifo.ac.at)

### Kontakt:

Dr. Werner Hölzl, wissenschaftlicher Mitarbeiter

**Konzeption und Grafik:** Gabriele Rosenzopf, MSc

**Illustration und Infografik:** René Gatti

**Druck:** [www.druck.at](http://www.druck.at)

## INHALTSVERZEICHNIS:

### 4 Bestbietervergaben in Österreich

---

### 5 Studiendesign

---

### 6 Vergabekriterien in Österreich

---

### 8 Vergabepaxis im EU-Vergleich

---

### 9 Glossar

---

### 10 Forderungen für mehr echte Bestbietervergaben

---



Brigitte Ederer,  
Präsidentin des FEEI

## „Haben Sie Mut zu Innovationen!“

Die vorliegende Broschüre trägt den Titel „Chancen vergeben“. Das Wortspiel ist durchaus als Appell zu verstehen. In Österreich beläuft sich das öffentliche Ausschreibungsvolumen auf zirka elf Prozent des BIP und mehr als 35 Milliarden Euro. Die Zahlen machen deutlich, dass die öffentliche Beschaffung einen wichtigen Hebel bietet, um wirtschaftspolitische Ziele zu erreichen. Dass sich die öffentliche Vergabe in Österreich im europäischen Vergleich als noch zu wenig innovationsfördernd darstellt, zeigt erstmals die vorliegende Studie.

Um Chancen im wahrsten Sinne „vergeben“ zu können, möchten wir als Industrie den Entscheidungsträgern Mut machen. Geben Sie innovativen österreichischen Unternehmen die Chance, am Heimatmarkt aktiv zu sein und ihre Produkte damit fit für den Weltmarkt zu machen. Die enorme Wirkungskraft der öffentlichen Beschaffung kann sich – wie diese Studie deutlich zeigt – derzeit zu wenig entfalten. Dass dies möglich ist und im Rahmen des europäischen Wettbewerbsrechts erfolgen kann, zeigt der Ländervergleich innerhalb der EU.

Haben Sie Mut zu Innovationen und Qualität! Lassen Sie sich von der Innovationskraft österreichischer Unternehmen anstecken und gehen Sie mit ihnen neue, zukunftsweisende Wege. So können wir Österreich zu einem Vorzeigeland für öffentliche Vergaben machen. ■



Christian Knill,  
Obmann des FMTI

## „Was zählt, ist nicht nur der Preis.“

Die öffentliche Auftragsvergabe ist national von substantieller volkswirtschaftlicher Bedeutung. Die vorliegende Studie zeigt, dass die öffentliche Hand diese Chance allerdings nicht in ausreichendem Maße in Innovationen und lokale Wertschöpfung umsetzt.

Es zeigt sich vielmehr deutlich, dass der vorhandene Spielraum in Bestbieterverfahren nicht genützt wird und so wertvolle Hebelkraft für heimische Unternehmen vertan wird.

Vielfach werden Bestbieterausschreibungen – die von ihrem Wesen her die ökonomischen Gesamtkosten eines Projekts betrachten sollten – mithilfe von Feigenblattkriterien zu verdeckten Billigstbietervergaben. Diese österreichische Besonderheit sucht im europäischen Ländervergleich seinesgleichen.

Das Bestbieterprinzip kann ein effektives Instrument sein, um Innovation, Technologien und Wertschöpfung in Österreich zu stärken. Was am Ende zählt, ist nicht nur der billigste Preis. Der beste Bieter ist im Endeffekt der, der Projekte in ihrer Gesamtheit betrachtet und vielseitige, zukunftssichere Lösungen anbieten kann. Die öffentliche Hand muss dafür bei Investitionen als Lead User vorangehen und gerade in konjunkturell schwierigen Zeiten wichtige Impulse setzen. ■

# Bestbietervergaben in Österreich

> Jede fünfte Bestbietervergabe gewichtet den Preis mit mindestens 95 Prozent.

> In praktisch keinem anderen Land wird der Preis so stark gewichtet.

In Österreich wird rund die Hälfte (54 Prozent) der Ausschreibungen im Oberschwellenbereich mittels Bestbieterprinzips vergeben. Bei genauerer Betrachtung wird jedoch deutlich, dass das Bestbieterprinzip, so wie es vom Gesetzgeber vorgesehen ist, deutlich zu kurz kommt. Tatsache ist, dass die Gewichtung von so genannten „preisfremden“ oder Nicht-Preis-Kriterien im Vergleich zu anderen europäischen Ländern bei weitem zu gering ist: Bei 19 Prozent der Bestbietervergaben – also bei rund jedem fünften Verfahren – beträgt das Gewicht des Preises über 95 Prozent und ist damit das beherrschende Kriterium. In rund 44 Prozent der Fälle beträgt das Gewicht des Preises über 80 Prozent (vgl. Abb. 2).

Wie Abbildung 1 zeigt, gibt es eine augenscheinliche Häufung von Bestbietervergaben, bei denen die preisfremden Kriterien weniger als 5 bzw. 10 Prozent Gewicht haben. Dies ist in rund einem Drittel aller Bestbietervergaben der Fall. Wie bereits beschrieben, werden in beinahe 20 Prozent der Ausschreibungen Nicht-Preis-Kriterien gar mit 5 oder weniger Prozent

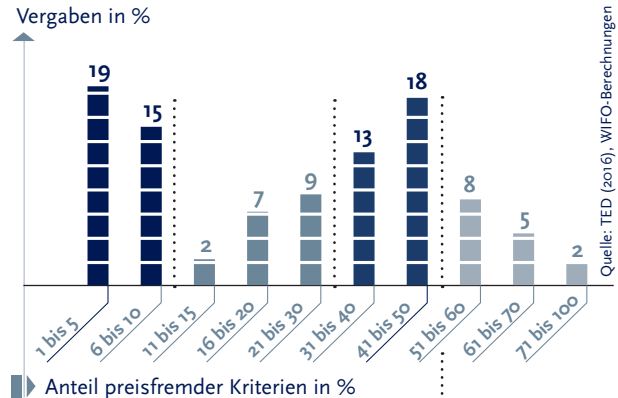
gewichtet. Bei rund 44 Prozent aller Bestbieterausschreibungen ist das Gewicht des Preiskriteriums zumindest 80 Prozent.

Überhaupt zeigen sich in der Verteilung der in Österreich angewandten Bestbietervergaben zwei „Ausreißer“: So häufen sich einerseits Vergaben mit

sehr geringem Einfluss von preisfremden Kriterien und andererseits Vergaben, bei denen der Preis rund 50 Prozent Gewicht erhält. Ausschreibungen, in welchen preisfremde Kriterien mehr als 60 Prozent oder 70 Prozent erhalten, sind äußerst selten. Am häufigsten wird der Preis also entweder zu

## Anteil preisfremder Kriterien bei Bestbieterverfahren

Bei etwa einem Drittel (34 Prozent) aller Bestbietervergaben in Österreich wird der Preis mit mindestens 90 Prozent gewichtet. Am häufigsten wird der Preis entweder zu mindestens 95 Prozent oder mit rund 50 Prozent gewichtet.



Preis in %	90–99	70–89	50–69	0–49
Nicht-Preis in %	1–10	11–30	31–50	51–100

Quelle: TED (2016), WIFO-Berechnungen.

Abbildung 1

## Gewichtung preisfremder Kriterien

Die starke Gewichtung des Preises ist in keinem anderen untersuchten EU-Land so stark ausgeprägt wie in Österreich: Bei 19 Prozent der Bestbieterverfahren in Österreich ist der Preis zu mindestens 95 Prozent ausschlaggebend.

	Anteil Bestbietervergaben	Gewichtung preisfremder Kriterien bei Bestbietervergaben			
		bis 5%	bis 20%	bis 40%	bis 70%
Österreich	54,4%	19	44	66	98
Vergleichsländer	57,3%	1	10	25	88

Quelle: TED (2016), WIFO-Berechnungen. – Vergleichsländer: Deutschland, Frankreich, Italien, Großbritannien, Niederlande, Schweden, Finnland, Polen und Slowenien

Abbildung 2

95 oder mehr Prozent bzw. rund 50 Prozent gewichtet. Geringer als 50 Prozent wird der Preis in nur 15 Prozent der Fälle gewichtet (vgl. Abb. 1).

**Feigenblattkriterien.** Die Vergabepraxis in Österreich ist im internationalen Vergleich sehr stark preisdominiert: In keinem anderen Land sind derart viele Bestbieterverfahren in einem solchen Ausmaß vom Preis bestimmt. Österreich ist dabei eher mit Ländern wie Polen und Slowenien vergleichbar, die jedoch überproportional häufig vom Billigstbieterprinzip Gebrauch machen. In praktisch keinem anderen Land gibt es Bestbieterverfahren, die den Preis mit 95 Prozent oder mehr gewichten (der

Anteil beträgt nur ein Prozent in den Vergleichsländern).

Der überwiegende Teil der Bestbieterausschreibungen ist also stark preisdominiert, obwohl Nicht-Preis-Kriterien zum Einsatz kommen. Eine eingehende Analyse zeigt jedoch, dass in Österreich im Wesentlichen nur Qualitätskriterien gegebenenfalls zu einer merklichen Verringerung des Preises führen. Andere preisfremde Kriterien wie Lieferung, Nachhaltigkeit oder Service, die in anderen Ländern ebenfalls zur deutlichen Verringerung des Preises herangezogen werden, werden in Österreich überdurchschnittlich oft als Feigenblattkriterien eingesetzt und haben de facto keinen Einfluss auf das Ergebnis.

## Studiendesign

Die Vergabeprinzipien Best- und Billigstbieterprinzip werden ausführlich miteinander verglichen sowie Vorzüge und Nachteile auf Basis theoretischer Ergebnisse und verfügbarer statistischer Evidenz für ausgewählte europäische Länder diskutiert. Erstmals wird der Status quo der österreichischen Vergabepraxis im internationalen Vergleich (vor der letzten Novelle) beschrieben. Für die empirischen Auswertungen der Studie zogen die Studienautoren des WIFO die im offiziellen Journal der Europäischen Union bekannt gemachten Auftragsvergaben (TED, 2016) als Datengrundlage heran. Der Vergleich mit anderen europäischen Ländern gibt Aufschluss darüber, wo die österreichischen Auftraggeber bei der Verwendung des Bestbieterprinzips stehen, und erlaubt es, wirtschaftspolitische Schlussfolgerungen zu ziehen. Dabei ist wichtig zu betonen, dass es sich hierbei um Vergaben im Oberschwellenbereich handelt, d.h. Vergaben von Gütern und Dienstleistungen über einem Wert von 162.000 Euro sowie von Baudienstleistungen über einem Wert von 6,2 Mio. Euro. Ergänzend dazu führten die Studienautoren qualitative Interviews mit Auftragnehmern und Auftraggebern.

[www.feei.at/vergaberecht](http://www.feei.at/vergaberecht)

# Vergabekriterien in Österreich

- > Neben dem Preis spielt primär Qualität eine Rolle.
- > Ausnahme sind Vergaben im Bausektor.

Welche Kriterien kommen bei Bestbietervergaben am häufigsten zum Einsatz? Da das öffentliche Beschaffungswesen sehr heterogene Güter und Leistungen nachfragt, findet in der Praxis eine Vielzahl äußerst unterschiedlicher Vergabekriterien Anwendung. In Österreich allein wurden bei öffentlichen Ausschreibungen über 2.100 unterschiedliche Kriterien herangezogen. Für die Studie des WIFO erfolgte die Zuteilung in Preis- und Nicht-Preis-

(oder preisfremde) Kriterien. Unter die zweite Kategorie fallen zum Beispiel Qualität (Funktionalität, Design etc.), Lieferung (Pönale, Abrufbereitschaft, Zeit/Dauer), Service (Wartung, Reparatur, Ersatzteile), Garantie oder Nachhaltigkeit (Umwelt- und Sozialkriterien, Lehrlingsausbildung). Der Preis enthielt Gesamtpreis, Rabatt und Betriebskosten.

Die in Abbildung 3 dargestellten Werte zeigen anhand von sechs Kriterien Gruppen die Häufigkeit – ohne

Gewichtung –, in der unterschiedliche Vergabekriterien herangezogen werden. Über alle Produktgruppen hinweg zeigt sich, dass neben dem Preis primär Qualität (65 Prozent), gefolgt von Garantie (23 Prozent) und Nachhaltigkeit (18 Prozent) angewandt werden. Service und Lieferungsanforderungen sind in weniger als 10 Prozent der Bestbietervergaben zu finden.

**Bau: Qualität rückt in den Hintergrund.** Diese Durchschnittswerte

## Vergabekriterien nach Verfahren

Es bestehen große Unterschiede in der Häufigkeit von Vergabekriterien, abhängig von den nachgefragten Produkten und Leistungen. FMTI-relevante Vergaben zeigen einen unterdurchschnittlichen Wert für Qualität, FEEI-relevante Vergaben eine überdurchschnittliche Häufigkeit beim Service.

Vergabekriterien Anteil in %

	Anzahl	Preis	Qualität	Lieferung	Service	Garantie	Nachhaltigkeit
<b>Insgesamt</b>	<b>5.946</b>	<b>99</b>	<b>65</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>23</b>	<b>18</b>
Bau	1.253	100	17	5	2	72	27
Maschinen, Ausstattung	1.000	98	90	4	18	7	6
<b>FEEI</b>	<b>732</b>	<b>99</b>	<b>61</b>	<b>4</b>	<b>11</b>	<b>30</b>	<b>12</b>
<b>FMTI</b>	<b>440</b>	<b>100</b>	<b>18</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>72</b>	<b>32</b>
Rohstoffe, Nahrungsmittel	326	99	22	5	1	10	60
Produktion, Fertigung	269	99	78	9	6	26	6
Sonstige Sektoren	139	97	30	1	10	1	41
Sonstige Dienstleistungen	967	99	91	3	1	0	20
Geschäftliche Dienstleistungen	820	98	97	5	7	1	2

Quelle: TED (2016), WIFO-Berechnungen.

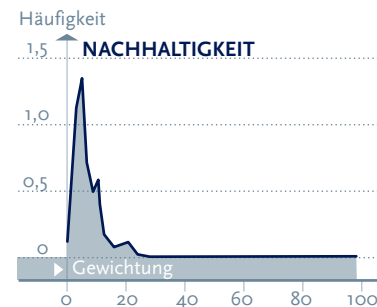
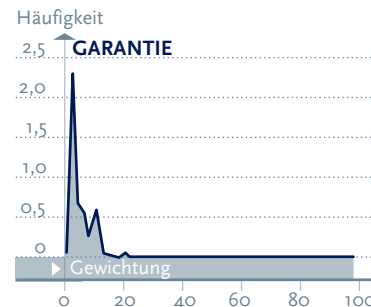
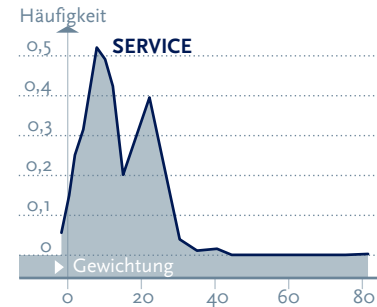
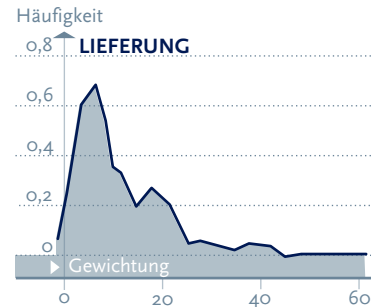
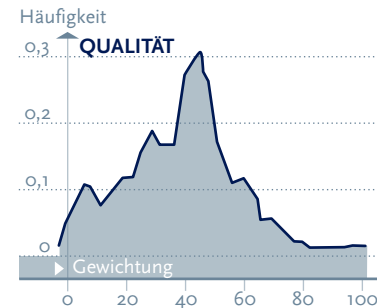
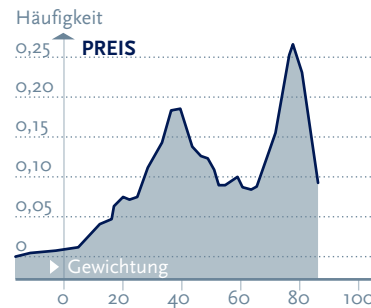
## Gewichtung von Vergabekriterien

Neben der reinen Verwendung der Kriterien ist auch die Gewichtung von maßgeblicher Bedeutung. Im Durchschnitt aller Sektoren ist „Qualität“ das häufigste preisfremde Kriterium und jenes mit der größten Gewichtung. Ausgesprochen häufig sind Vergaben, in welchen die Qualität mit 50 Prozent gewichtet ist. Bei den Branchen des FEEI zeigt sich eine große Übereinstimmung mit dem österreichischen Durchschnitt, wie in Abbildung 4 dargestellt. Stärkere Abweichungen gibt es bei den Sektoren des FMTI. Der Preis erhält großteils über 80 Prozent Gewicht, dementsprechend liegen die anderen Kriterien fast durchwegs bei weniger als 10 Prozent.

sollten aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass es sehr große Unterschiede gibt, je nachdem, welche Produkte und Leistungen nachgefragt werden.

So sind beispielsweise bei Bauleistungen in fast 72 Prozent der Oberwellenausschreibungen Garantie- und Gewährleistungskriterien zu finden. Andere Kriterien werden weitaus seltener verwendet als in anderen Sektoren. Dies wirkt sich signifikant auf FMTI-relevante Ausschreibungen aus: Qualitätskriterien kommen bei Vergaben für die Maschinen- und Metallwarenindustrie in nur 18 Prozent der Fälle zum Einsatz. Umgekehrt sind Garantiekriterien in überdurchschnittlichen 72 Prozent und Nachhaltigkeitskriterien in 32 Prozent der Fälle vorhanden.

Die Verwendung preisfremder Kriterien ist in den Sektoren des FEEI grob im österreichischen Durchschnitt aller Sektoren, mit einer Dominanz von Qualitätskriterien (61 Prozent) und Garantiekriterien (30 Prozent). Während Nachhaltigkeitsindikatoren weniger stark betont werden, sind in den FEEI-relevanten Vergaben Servicekriterien von überdurchschnittlicher Bedeutung (11 Prozent).



Quelle: TED (2016), WIFO-Berechnungen.

Abbildung 4

# Vergabep Praxis im EU-Vergleich

**In keinem Land werden preisfremde Kriterien in Bestbieterverfahren so häufig so gering gewichtet wie in Österreich.**

**A**ufgrund des starken Einflusses von EU-Richtlinien und Verordnungen im Vergaberecht ist ein Vergleich mit anderen EU-Ländern aufschlussreich. Im Ländervergleich kristallisieren sich grob drei Gruppen heraus: Die Ländergruppe Frankreich, Großbritannien und Niederlande machen am häufigsten vom Bestbieterprinzip Gebrauch (75 bis 97 Prozent). Österreich liegt mit Finnland, Schweden, Deutschland und Italien im Mittelfeld (54 bis 60 Prozent). Am wenigsten häufig ist die Bestbietervergabe in den beiden betrachteten Mitgliedsstaaten Slowenien und Polen. In Polen beträgt der Anteil von Bestbietervergaben nur rund 15 Prozent.

Bei der detaillierteren Betrachtung zeigen sich weitere Länderunterschiede. Markant ist besonders die Position Österreichs, was die Gewichtung preisfremder Kriterien betrifft: Wie bereits dargestellt, übersteigt deren Gewicht in fast einem Fünftel der Bestbieterausschreibungen nicht einmal 5 Prozent. Eine derart häufige äußerst geringe Gewichtung preisfremder Kriterien in Bestbieterverfahren wird von keinem anderen

untersuchten Land erreicht. Mit 6,4 bzw. 5,9 Prozent liegen Slowenien und Polen in diesem Punkt deutlich hinter Österreich zurück.

Umgekehrt gibt es in den meisten anderen untersuchten Ländern kaum Bestbieterausschreibungen mit derart geringer Gewichtung der Nicht-Preis-

Kriterien. Auch Ausschreibungen mit einem Gewicht der Nicht-Preis-Kriterien unter 10 bzw. 20 Prozent sind in Österreich mit rund 35 bzw. 44 Prozent der Fälle überproportional häufig im Vergleich zu den meisten anderen untersuchten Ländern zu finden.

## Gewichtung von Preis im Ländervergleich

- sehr niedrige Preis-Gewichtung
- durchschnittliche Preis-Gewichtung
- sehr starke Preisgewichtung (über 80 %)

Quelle: TED (2016), WIFO-Berechnungen.

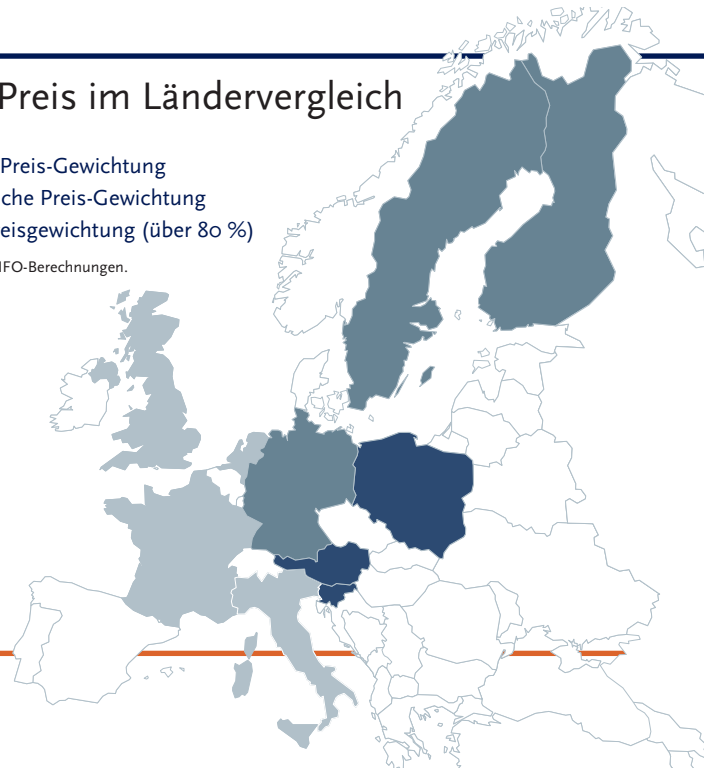


Abbildung 5



## Glossar

**Öffentliche Vergabe:** Öffentliche Vergaben sind Aufträge, die Bund, Länder, Gemeinden, Gemeindeverbände und bestimmte Einrichtungen öffentlichen Rechts (z.B. die Landeskliniken, die Wirtschaftskammer) an die Privatwirtschaft vergeben. Diese sind dabei zur Einhaltung eines streng formalen Vergaberechts im Sinne eines fairen Wettbewerbs verpflichtet.

Eine Summe von bis zu 100.000 Euro kann direkt vergeben werden, in der Bauindustrie bis zu einer Million Euro. Die Grenzen für Ober- und Unterschwellenvergaben sind im Bundesvergabegesetz (BVerG) genau geregelt. In Österreich beläuft sich das öffentliche Ausschreibungsvolumen auf 35,2 Mrd. Euro, was zirka 11 Prozent des BIP entspricht. Von rund 18.600 Ausschreibungen seit 2009 wurden nur 54 Prozent mittels Bestbieterprinzips, d.h. Ausschreibungen mit mindestens einem preisfremden Kriterium, vergeben.

**Billigstbieterprinzip:** Beim Billigstbieterprinzip erfolgt der Zuschlag auf Basis des geringsten Preises unter Berücksichtigung von minimalen, technisch akzeptierbaren Anforderungen und Eignungskriterien. Daher ist das Bestbieterprinzip insbesondere bei der Beschaffung komplexer Produkte, die besondere Qualitätseigenschaften im weiteren Sinn besitzen (sollen), dem Billigstbieterprinzip überlegen.

**Bestbieterprinzip:** Das Bestbieterprinzip zielt in erster Linie auf eine umfassendere Bewertung von Qualitäts- und anderen Zuschlagskriterien von Gütern, Arbeiten und Dienstleistungen ab, als dies durch das Billigstbieterprinzip vorgesehen ist.

Das Bestbieterprinzip wird auch als Konzept des „wirtschaftlich günstigsten Angebots“ bezeichnet, weil jenes Angebot den Zuschlag erhalten soll, welches der einzelne öffentliche Auftraggeber für die wirtschaftlich beste Lösung hält. Mit der letzten Novellierung des Vergaberechts (BVerG-Novelle 2015) wurde in Österreich das Bestbieterprinzip bei öffentlichen Vergabeverfahren gestärkt. In der politischen Diskussion wurde diese Einführung des Bestbieterprinzips insbesondere mit der Einschränkung von Lohn- und Preisdumping argumentiert.

**Nicht-Preis-Kriterium:** Da das öffentliche Beschaffungswesen sehr heterogene Güter und Leistungen nachfragt, findet in der Praxis eine Vielzahl äußerst unterschiedlicher Vergabekriterien Anwendung. In Österreich wurden bei öffentlichen Ausschreibungen über 2.100 unterschiedliche Kriterien verwendet, um die Qualität der Angebote zu bemessen. Für die Studie des WIFO erfolgte die Zuteilung in Preis- und Nicht-Preis-(oder preisfremde) Kriterien. Unter die zweite Kategorie fallen zum Beispiel Qualität (Funktionalität, Design etc.), Lieferung, Service, Garantie oder Nachhaltigkeit.

**Feigenblattkriterium:** Im Vergabewesen versteht man unter Feigenblattkriterien scheinbare Bestbieterkriterien, die de facto keinen Einfluss auf das Ergebnis haben. Wenn neben Preis zwar Nicht-Preis-Kriterien wie Garantie oder Qualität festgelegt werden, diese aber in der Gewichtung mit wenigen Prozent vorgesehen sind, spricht man von Feigenblattkriterien.

	mind. 95%	mind. 90%	mind. 80%
Italien	0,0	0,2	0,8
Niederlande	0,3	1,3	4,9
Großbritannien	0,1	1,0	5,5
Frankreich	0,6	2,8	5,8
Finnland	1,2	4,1	12,3
Schweden	0,7	2,4	14,0
Deutschland	1,2	6,3	14,9
Polen	5,9	16,0	38,7
Österreich	19,3	34,7	44,4
Slowenien	6,4	38,9	59,4

Quelle: TED (2016), WIFO-Berechnungen.  
Kumulierte Darstellung.

# Forderungen für mehr echte Bestbietervergaben

So können wir Österreich zu einem Vorzeigeland für Vergabeverfahren machen.

Um das österreichische Vergabewesen zu verbessern und die Anwendung des Bestbieterprinzips zu stärken, fordern der Fachverband der Elektro- und Elektronikindustrie (FEEI) und der Fachverband der Metalltechnischen Industrie (FMTI) neben der für alle Vergabeverfahren verpflichtenden Eignungsprüfung der Bieter anhand von Ratingzahlen (z.B. KSV Rating), die Umsetzung folgender wirtschaftspolitischen Maßnahmen:

## 1. Gesetzliche Verankerung der Verwendung von mindestens zwei preisfremden Kriterien

Zur Stärkung des Bestbieterprinzips – also der verstärkten Anwendung und Gewichtung von preisfremden Kriterien – wird angeregt, dass bei der Wahl des technisch und wirtschaftlich günstigsten Angebotes neben dem Preis verpflichtend mindestens zwei weitere Zuschlagskriterien zur Anwendung kommen. Dies kann beispielsweise durch die Anpassung des § 2 Z 20 lit d sublit aa BVergG (Zuschlagskriterien) erfolgen.

## 2. Gesetzliche Verankerung einer Mindestgewichtung von preisfremden Kriterien

Um das Problem der so genannten „Feigenblattkriterien“ zu verhindern, soll eine Mindestgewichtung preisfremder Kriterien oder eine Maximalgewichtung des Preises bei der Anwendung des Bestangebotsverfahrens gesetzlich festgeschrieben werden. Hier bietet es sich an, einen Korridor festzulegen, sodass bei der Anwendung des Bestangebotsprinzips der Preis maximal zwischen 60 und 80 Prozent liegen darf bzw. mindestens ein preisfremdes Kriterium mit 5 bis 10 Prozent oder mehr zu bewerten ist.

### 3. Definition von Qualitätskriterien für Produkte bzw. Beschaffungsgruppen

Um es Auftraggebern und Beschaffern zu erleichtern, eine Auswahl an preisfremden Kriterien zu treffen und diese sachgemäß zu bewerten, sollen Kataloge mit inhaltlich substantiierten Qualitätskriterien, jeweils für Bau-, Liefer- und Dienstleistungen, erstellt werden. Diese Listen – etwa nach dem Vorbild Italiens – sollen es den beschaffenden Stellen erleichtern, geeignete und sinnvolle Vergabekriterien neben den Preiskriterien auszuwählen.

---

### 4. Erhöhung der Kompetenzen der ausschreibenden Stellen

Wesentlich für die Stärkung des Bestbieterprinzips und dessen vermehrte ausgeglichene Anwendung ist die laufende Schulung der Personen und Entscheidungsträger in den ausschreibenden Stellen. Die Stärkung des Bestbieterprinzips erfordert Ressourcen sowie fachliche und technische Kompetenz auf der Auftraggeberseite. Dies ist insbesondere bei komplexen Projekten der Fall, bei welchen der ökonomische Gesamtnutzen relevant ist.

---

### 5. Bewusstseinsbildung zur Bedeutung von Bestangebotsverfahren

Bundesregierung, Ministerien und die Bundesbeschaffung GmbH (BBG) haben bereits in der Vergangenheit wichtige Maßnahmen gesetzt, um die ihnen unterstellten ausschreibenden Stellen zu unterstützen, vermehrt ein ausgewogenes Bestbieterverfahren anzuwenden. Initiativen wie die IÖB (innovationsfördernde öffentliche Beschaffung), naBe (nachhaltige Beschaffung) und Verfahren wie die Innovationspartnerschaft sind zu forcieren und deren Einsatz nachdrücklicher einzufordern.

---



**FEI**  
FACHVERBAND DER ELEKTRO-  
UND ELEKTRONIKINDUSTRIE

**WIFO**

**DIE METALLTECHNISCHE INDUSTRIE**  
Österreichs stärkste Branche