



Zur Person:

RA Dr. Stephan Heid, Heid & Partner Rechtsanwälte, ist Herausgeber des „Kommentar BVerGB 2018“ und des „Handbuch Vergaberecht“. Er ist Vorstand der IG Lebenszyklus Bau und spezialisiert auf Vergaben im Gesundheits- und Mobilitätsbereich sowie bei Infrastrukturprojekten.

Das „richtige“ Verfahren bei Architektur-Ausschreibungen für kommunale Zweckbauten

Bei Architekturausschreibungen für kommunale Zweckbauten (zB Schulen, Pflegeheime, Gemeindehäuser) treffen oft zwei konträre Meinungen über die „richtige“ Wahl des Verfahrens aufeinander. So wird häufig der Standpunkt vertreten, dass die Verfahrensart des „Wettbewerbs“ bzw des „wettbewerblichen Dialogs“ die beste Wahl ist. Dies mag bei einer ersten Betrachtung auch durchaus begründbar sein, da beim Wettbewerb die künstlerischen Aspekte im Vordergrund stehen und auch die Bietergleichbehandlung durch die Anonymität der Teilnehmer gewährleistet wird. Auch der „wettbewerbliche Dialog“ punktet auf den ersten Blick mit der Möglichkeit, alle Umsetzungsideen erst einmal im Rahmen der Dialogrunden erörtern zu können.

Der Teufel steckt jedoch auch bei der Wahl des Verfahrens im Detail. So können künstlerische Aspekte angesichts knapper Budgets meist nur dann verwirklicht werden, wenn die wirtschaftlichen Gesichtspunkte ausreichend berücksichtigt wurden. Bei

korrekter Anwendung ist es allerdings beim Wettbewerb ausgeschlossen, einen Angebotspreis von den Teilnehmern abzufragen. Auch der wettbewerbliche Dialog, der ursprünglich nur für hochkomplexe Ausschreibungen konzipiert war, hat auf den zweiten Blick seine Schattenseiten, denn er weist aufgrund der zahlreichen Dialogrunden eine sehr lange Verfahrensdauer und somit hohe Verfahrenskosten auf. Weiters ist zwingend dafür zu sorgen, dass die völlig unterschiedlichen Lösungsansätze der Teilnehmer spätestens zur Angebotsabgabe vergleichbar werden (was in der Praxis sehr schwierig ist) oder diese Lösungsansätze vom Auftraggeber an die anderen Teilnehmer (und somit an konkurrierende Unternehmen!) weitergegeben werden.

Und genau hier liegen die Stärken des „klassischen“ Verhandlungsverfahrens. Denn der Auftraggeber hat aufgrund gesicherter Rechtsprechung ausreichend Spielraum bei der Ausgestaltung des Verfahrens und ist auch währenddessen noch in der Lage, das Leis-

tungsbild zu optimieren. So ist es nur im Verhandlungsverfahren möglich, die künstlerischen Aspekte in den Vordergrund zu rücken, gleichzeitig aber auch die wirtschaftlichen Aspekte nicht außer Acht zu lassen (zB Angebotspreise abfragen, Leistungsbild optimieren, Bieteranzahl mit Scoring reduzieren und Verfahrenskosten senken). Weiters weist das Verhandlungsverfahren eine erheblich höhere Judikatur- und Regelungsdichte auf, was wiederum zu einem verminderten Anfechtungsrisiko und zu einer erhöhten Rechtssicherheit führt.

Das Verhandlungsverfahren vereint somit die wesentlichen Vorteile der genannten Verfahren, bietet dem Auftraggeber aber darüber hinaus die Möglichkeit, die unterschiedlichen Nachteile zu minimieren. Das Verhandlungsverfahren ist und bleibt somit bei der Vergabe von Architekturleistungen für kommunale Zweckbauten das für den Auftraggeber „richtige“ Verfahren.

Ihr Stephan Heid
(Heid & Partner)