

bau.zeitung

SERVICEMAGAZIN

- 18 bau.kosten**
Baukostenveränderungen August 2008
- 19 bau.kosten**
Stabiler Auftragsbestand im Hoch- und Tiefbau
- 22 bau.kosten**
Tiefbau – Zugpferd für die Bauwirtschaft
- 21 bau.steuer**
Finanzkrise
- 22 bau.recht**
Wohnungsvermietung oder Liebhaberei
- 23 bau.recht**
Neu am Bau und Insolvenzen
- 23 bau.kalender**
Topaktuelle Termine für und rund um die Bauwirtschaft zu Ihrer persönlichen Aus- und Weiterbildung
- 25 bau.ausschreibungen**

bau.kontakt

T +43 (0) 1/546 64-224

F +43 (0) 1/546 64-347

bauzeitung@wirtschaftsverlag.at

www.bauforum.at

Unterpreisigkeit als Ausscheidungsgrund?

Bei öffentlichen Vergabeverfahren gilt, dass Aufträge zu angemessenen Preisen vergeben werden müssen. Wann ist aber ein angebotener Preis noch ein angemessener Preis im Sinne des Vergaberechts, und wann liegt Unterpreisigkeit (Spekulationspreis) vor, die das Ausscheiden des Angebots zur Folge hat? Zu unterscheiden ist dabei zwischen dem Angebotspreis und dem Preis einzelner Positionen. Die Prüfung der Preisangemessenheit des Angebotspreises hat unter Verwendung von Hilfsmitteln wie z. B. Preisspiegeln und Preisdatenbanken global zu erfolgen. In der bauwirtschaftlichen Literatur hat sich das Konzept entwickelt, wonach ein Angebotspreis, der grundsätzlich kostendeckend ist, als angemessener Preis gilt. Als untere Grenze dieser Bandbreite gelten die auftragsabhängigen Kosten, als obere Grenze ein voll kostendeckender Preis, der auch einen Gewinn enthält. Die Frage der Angemessenheit einzelner Positionen hängt aufgrund der wesentlich größeren Schwankungsbreiten insbesondere davon ab, ob der angesetzte Preis einer einzelnen Position plausibel erklärt werden kann. Davon ist auszugehen, wenn die Kalkulation betriebswirtschaftlich erklärbar ist. Nach der Rechtsprechung können selbst nicht kostendeckende Angebote eine plausible Zusammensetzung des Gesamtpreises aufweisen. So können etwa niedrigere Preise aus einer für den Bieter schlechten Auftragslage heraus erklärbar sein, die den Bieter zumindest zur Fixkostendeckung zwingt. Auch die Überlegung, mit dem Auftrag einen neuen Markt erschließen oder einen wichtigen Referenzkunden erlangen zu wollen, rechtfertigt Preise, die nicht gänzlich kostendeckend sind. Bei der Prüfung, ob ein Unterpreis vorliegt, ist daher darauf abzustellen, ob ein Bieter gemessen an den ihm konkret zur Verfügung stehenden Möglichkeiten kostendeckend kalkuliert hat. Ein Unterangebot liegt jedenfalls dann vor, wenn eine Gefährdung der Liquidität des Unternehmens durch den ungewöhnlich niedrigen Preis gegeben ist. Wird daher vom Auftraggeber im Zuge eines Nachprüfungsverfahrens das Argument der Unterpreisigkeit aufgegriffen, so besteht für Bieter die Möglichkeit, den Beweis zu erbringen, dass der angebotene Preis aufgrund der konkreten Umstände als angemessen im Sinne des Vergaberechtes zu qualifizieren ist.

Dr. Katharina Müller
Dr. Bernhard Kall