

# Vergaberecht - Antragsunterlagen

---

**Michael Zehetmayer - Stabstelle Zentrale Dienste / Zentrale Rechtsfragen**

**Datum: Jänner 2026**

Version 01 – letzte Änderung: 22.01.2026



# Inhalt

---

- **Antragsunterlagen**
- **Häufige Fehler - Praxisbeispiele**

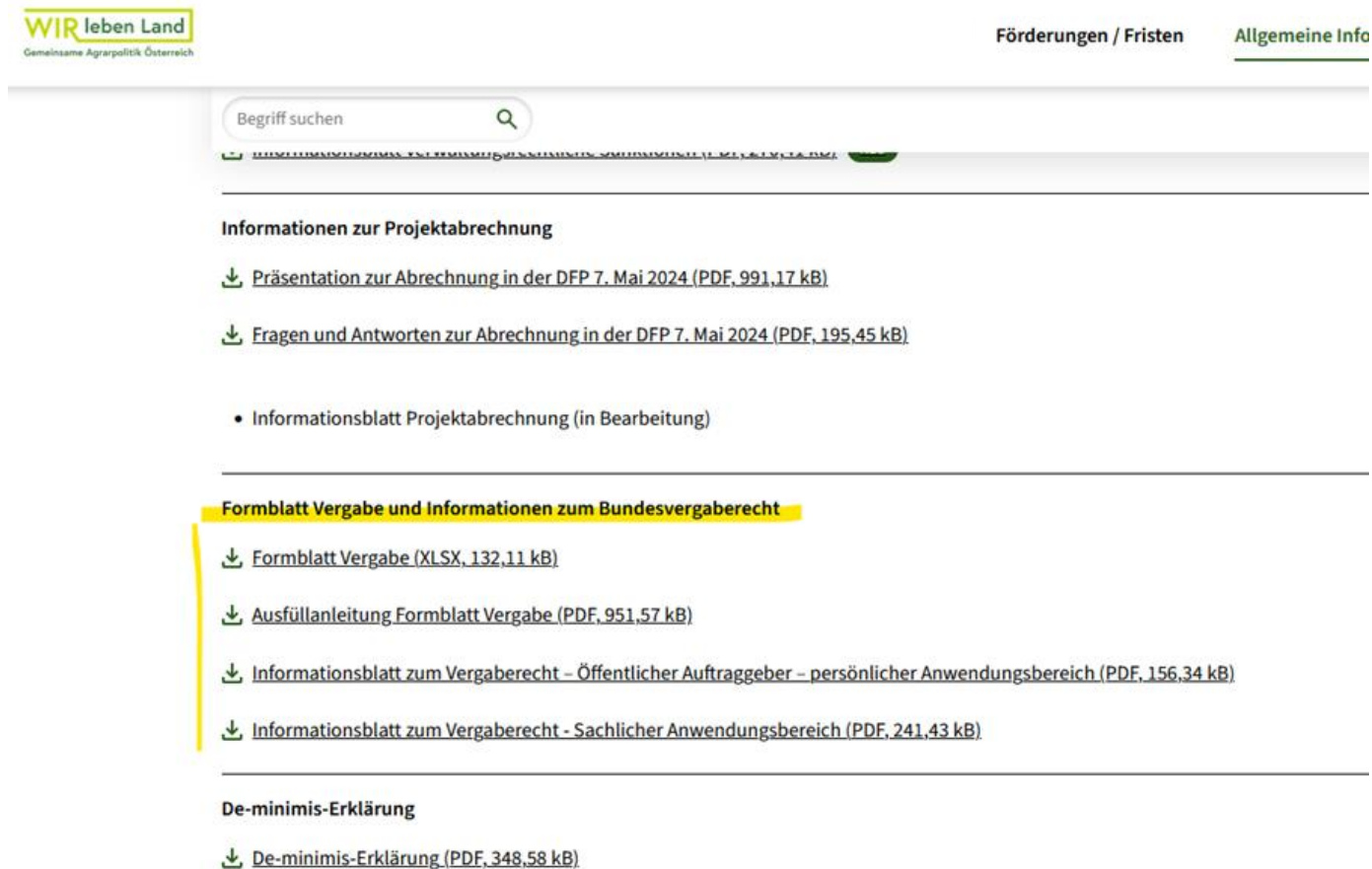



## Antragsunterlagen

- Formblatt Dokumentation und Vergabe
  - Diverse Vergabeunterlagen (Auftragswertschätzung, Ausschreibung, Angebote, Zuschlagsentscheidungen, Auftragschreiben,...)
-

# Antragsunterlagen

<https://dfp.ama.at/allgemeine-informationen/allgemeine-informationsblaetter-und-dfp-handbuch/#18729>




Förderungen / Fristen Allgemeine Info

Begriff suchen

---

**Informationen zur Projektabrechnung**

- ↓ [Präsentation zur Abrechnung in der DFP 7. Mai 2024 \(PDF, 991,17 kB\)](#)
- ↓ [Fragen und Antworten zur Abrechnung in der DFP 7. Mai 2024 \(PDF, 195,45 kB\)](#)
- Informationsblatt Projektabrechnung (in Bearbeitung)

---

**Formblatt Vergabe und Informationen zum Bundesvergaberecht**

- ↓ [Formblatt Vergabe \(XLSX, 132,11 kB\)](#)
- ↓ [Ausfüllanleitung Formblatt Vergabe \(PDF, 951,57 kB\)](#)
- ↓ [Informationsblatt zum Vergaberecht – Öffentlicher Auftraggeber – persönlicher Anwendungsbereich \(PDF, 156,34 kB\)](#)
- ↓ [Informationsblatt zum Vergaberecht - Sachlicher Anwendungsbereich \(PDF, 241,43 kB\)](#)

---

**De-minimis-Erklärung**

- ↓ [De-minimis-Erklärung \(PDF, 348,58 kB\)](#)

# Antragsunterlagen - Formblatt

Formblatt Vergabe	
Förderwerbende Person:	Betriebs-/Klientennummer:
Titel des beantragten Projekts:	Antragsnummer:
Beschreibung der Leistung des beantragten	
Beispiel...	
Gesamtkosten des Projekts:	
Im Förderantrag angegebene Gesamtkosten:	
Davon vergabefreie Leistung(en):	

**Kopf**

Um welche vergabefreien Leistungen handelt es sich? (Beschreibung):
Beispiel...

Übersicht zu den gewählten Vergabeverfahren							
lfd.-Nr. Vorhab. Vergabe	lfd. Nr. Los/ Gewerk	Beschreibung des vergabrechtlichen Vorhabens bzw. der Lose/Gewerke	Art des Auftrags	Anzahl Lose/Gewerke	Geschätzter Auftragswert (netto)	Grundlage/Begründung für den geschätzten Auftragswert	Gewähltes Vergabeverfahren
<b>linke Seite</b>							

Dokumentation der Vergabeschritte für die Direktvergabe ohne und mit vorheriger Bekanntmachung > 10								
Datum zur Einholung von unverb. Preisauskünften/ Angeboten	Namen der Unternehmen, die aufgefordert wurden	Namen der Unternehmen die Angebote/Preis auskünfte	Hinweise auf eingeschränkte Befugnis, Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit	Gibt es Hinweise auf einen Interessenkonflikt?	Gab es Hinweise auf ein grenzüberschreitendes Interesse?	Zuschlagserteilung an	Zuschlagserteilung an	Datum*) Absage an unterlegene Bieter *)bei DV mit vorheriger Bekanntmachung
<b>rechte Seite</b>								

# Antragsunterlagen - Formblatt

## Formblatt-Kopf

Formblatt Vergabe			
Förderwerbende Person:		Betriebs-/Klientennummer:	
Titel des beantragten Projekts :		Antragsnummer:	
Beschreibung der Leistung des beantragten Projekts:			
Beispiel...			
Gesamtkosten des Projekts:			
Im Förderantrag angegebene Gesamtkosten:			
Davon vergabefreie Leistung(en):			
Um welche vergabefreien Leistungen handelt es sich? (Beschreibung):			
Beispiel...			

# Antragsunterlagen - Formblatt

## Formblatt – „linke Seite“

jedes Gewerk / Los wird in eine eigene Zeile eingetragen und einem Vorhaben zugeordnet

Übersicht zu den gewählten Vergabeverfahren							
Ifd. Nr. Vorhab. Vergabe	Ifd. Nr. Los/ Gewerk	Beschreibung des vergaberechtlichen Vorhabens bzw. der Lose/Gewerke	Arbeitsvertrag	Arbeitsvertrag	Geschätzter Auftragswert (netto)	Grundlage/Begründung für den geschätzten Auftragswert	Gewähltes Vergabeverfahren
1		Planungsleistungen	Dienstleistungsauftrag		82.000,00		
1	1	Planer, BK	Dienstleistungsauftrag	1	35.000,00	Honorarordnung für Architekten	- Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung
1	2	Örtliche Bauaufsicht	Dienstleistungsauftrag		47.000,00	Honorarordnung für Architekten	- Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung
2		Bau Kindergarten	Bauftrag	3	612.000,00		
2	1	Rohbau	Bauftrag	1	90.000,00	Sachkundige Schätzung eines Bauingenieurs	- Nicht offenes Verfahren mit vorheriger Bekanntmachung

**Vorhaben**

**Gewerk/Los**

# Antragsunterlagen - Formblatt

Formblatt – „rechte Seite“ Direktvergabe über EUR 10.000,00 netto.

Dokumentation der Vergabeschritte für die Direktvergabe					
Datum zur Einholung von unverb. Preisauskünften/ Angeboten	Namen der Unternehmen, die aufgefordert wurden	Namen der Unternehmen, die Angebote/Preisankünfte gelegt haben	Hinweise auf eingeschränkte Befugnis, Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit der	Gibt es Hinweise auf einen Interessenskonflikt?	Gab es Hinweise auf ein grenzüberschreitendes Interesse?
04.06.2018	Planungsbüro PLANABC Planungsmeisterei BetterPlans	Planungsbüro PLANABC Planungsmeisterei BetterPlans	nein	nein	nein
14.07.2018	Bauaufsicht 1 Bauberater XYZ SafetyFirst	Bauaufsicht 1 Bauberater XYZ	nein	nein	nein

# Antragsunterlagen - Formblatt

Formblatt – „rechte Seite“ Direktvergabe über EUR 10.000,00 netto.

**Vergabe ohne und mit vorheriger Bekanntmachung > 10.000 EUR**

Zuschlagserteilung am	Zuschlagserteilung an	Datum*) Absage an unterlegene Bieter *)bei DV mit vorheriger Bekanntmachung	Beauftragter	Abgerechnete Rechnungsbeträge (netto)	Bei Abweichung beauftragter/ abgerechneter Gesamtpreis Begründung/Anm. für Zulässigkeit
Gesamtpreis (netto)					
10.07.2018	Planungsmeisterei	14.11.2018	I	35.000,00	
11.08.2018	Bauaufsicht 1	14.11.2018	I	48.200,00	

# Antragsunterlagen - Formblatt

## Formblatt – Dokumentation von Vergabeverfahren (außer Direktvergaben)

ISPIEL	Übersicht Vergabe	Dokumentation Vergabe	+	

# Antragsunterlagen - Formblatt

## Formblatt – Dokumentation von Vergabeverfahren (außer Direktvergaben)

Dokumentation der Vergabeschritte für das gewählte Vergabeverfahren (ausgenommen Direktvergabe mit und ohne vorheriger Bekanntmachung)			
lfd. Nr. Vorhaben (vergaberechtlich)		lfd. Nr. Los/Gewerk	
1. Planungsphase			
<b>Oberschwellenbereich:</b>	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein	<b>Unterschwellenbereich:</b>	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein
Weichen die Angebotspreise vom geschätzten Auftragswert ab?			<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein
Geschätzter Auftragswert (AW) war zu hoch	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein	Geschätzter AW war zu niedrig	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein
Anmerkungen			
Wird grenzüberschreitendes Interesse vermutet (Unterschwellenbereich)			<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein
Anmerkung:			

# Antragsunterlagen - Formblatt

## Formblatt – Dokumentation von Vergabeverfahren (außer Direktvergaben)

2. Veröffentlichungs- und Ausschreibungsphase			
Welche(s) Publikationsmedium/-medien wurde(n) gewählt?			
Kein Publikationsmedium			
Datum/Versand der Bekanntmachung		Datum für Frist:	
Wurde die Ausschreibung während des Verfahrens berichtigt?			<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein
Anmerkung:			

# Antragsunterlagen - Formblatt

## Formblatt – Dokumentation von Vergabeverfahren (außer Direktvergaben)

3. Auswahlphase		
Zuschlagskriterien		Anmerkungen dazu
Bestbieterprinzip	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein	
Billigstbieterprinzip	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein	
Was waren die Zuschlagskriterien?	z.B. Preis, Referenzprojekte, Energieeffizienz	
Wurden sie gewichtet?	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein	z.B. 80% Preis, 10% Referenzprojekte, 10% Energieeffizienz
Einreichung von Angeboten und Auswahl von Bietern		
Anzahl der Unternehmen, die zur Angebotsabgabe aufgefordert wurden:		
Anzahl der eingelangten Angebote:		
Gibt es ein Angebotsöffnungsprotokoll?	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein	
Anmerkung:		
Wurden Bieter aufgrund der Ausschlussgründe des BVergG ausgeschlossen?	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein	
Anmerkung:		
Lag ein Interessenkonflikt vor?	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein	
Anmerkung:		

# Antragsunterlagen - Formblatt

## Formblatt – Dokumentation von Vergabeverfahren (außer Direktvergaben)

4. Vergabe	
<b>Datum der Zuschlagsentscheidung</b>	
Gab es eine Anfechtung bei der Vergabekontrollbehörde?	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein
<b>Datum der Vergabe/Zuschlagserteilung:</b>	
Zuschlagserteilung an:	
<b>Beauftragter Gesamtauftragswert (netto) Betrag [€]:</b>	
<b>Datum der Absage(n) an den/die unterlegenen Bieter:</b>	

# Antragsunterlagen - Formblatt

## Formblatt – Dokumentation von Vergabeverfahren (außer Direktvergaben)

<b>5. Auftragsdurchführung</b>	
<b>Vergleich beauftragter Gesamtpreis (netto) mit tatsächlich abgerechneten Preisen</b>	
Abgerechneter Rechnungsbetrag netto [€]	
<b>Gibt es eine Differenz zwischen Vergabe und tatsächlicher Abrechnung?</b>	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein
Begründung für die Zulässigkeit:	

# Antragsunterlagen - Formblatt

## Formblatt – Dokumentation von Vergabeverfahren (außer Direktvergaben)

6. Beilagen			
Allgemeine Beilagen:	Erforderlich	Liegt bei	Wird nachger.
Ausschreibungsunterlagen			
Unterlagen für Schätzung des Auftragswertes			
Angebotseröffnungsprotokoll			
Verhandlungsprotokoll			
Angebote			
Sonstige Korrespondenz			
Zuschlagsentscheidung			
Zuschlagserteilung			
Vergabevermerk			
Vertragsunterlagen			
Unterlagen über die Jury-Zusammensetzung (für Wettbewerbe)			
Auswahlentscheidungsdocument (für Wettbewerbe)			
<b>Sonstige Beilagen:</b>			

# Antragsunterlagen - Formblatt

---

**Grundsatz: Bei unklaren Angaben im Formblatt, fragen wir nach!**



## Häufige Fehler - Praxisbeispiele

---

# Praxisbeispiel

---

## Frage 1

*Grundsätzlich dürfen wir bei LEADER-Projekten Auftragsvergaben auf Basis von Referenzkosten machen, wir fordern also keine Vergleichsangebote an.*

*Unter der Annahme, dass ich unter dem Schwellenwert für die Direktvergabe (ich glaube, jetzt sind es € 143.000,00) bin.*

*Reicht es in der Dokumentation zum Vergaberecht aus, dann auch anzugeben, dass die Vergabe auf Basis von Referenzkosten stattgefunden hat?*

*In den Spalten I bis T des Formulars habe ich dann aber auch nur Angaben zu einem Auftragnehmer, der im Rahmen der Referenzkosten den Auftrag erhalten hat.*

## Antwort:

Im Formblatt in Spalte „Name der Unternehmen die aufgefordert wurden“ z. B. „keine Vergleichsangebote - Plausibilisierung nach Referenzkosten“ vermerken.

Liegt der Schätzwert über der Direktvergabegrenze, reichen die Referenzkosten nicht aus.

# Praxisbeispiel

---

## Frage 2

*Beispiel „Bildungsprojekt“*

*Projektkosten gesamt: € 182.000,00 – da stecken unterschiedliche Kostenpositionen drin (Projektleitung, Kosten für Referent:innen, Kosten Seminarraum, Kopierkosten, usw.)*

*Es gibt dann z.B. eine Summe „Kosten für Referent:innen“ (z. B. 30.000,00 für einen Zeitraum von 3 Jahren). Das Bildungsprogramm wird erarbeitet, es gibt unzählige Kurse und verschiedene Referent:innen.*

*Die Vereinbarungen mit den Referent:innen werden laufend in den 3 Jahren erledigt, es erfolgt daher keine Auftragsvergabe über die gesamte Summe zu einem Zeitpunkt an einen Auftragnehmer. Jede Referent:in bewegt sich im Rahmen der Referenzkosten.*

*Die einzelnen „Lose“ (Aufträge) belaufen sich auf € 200,00 bis € 1.000,00/Kurs. Es gibt Referent:innen, die mehrere Kurse während der Projektlaufzeit abhalten*

*– das ist aber im Vorhinein nicht bekannt, wie viele Kurse es in der gesamten Projektlaufzeit werden. Wir machen unser Bildungsprogramm immer für 5 – 6 Monate im Vorhinein, dazu gibt es dann immer die verbindlichen Vereinbarungen mit den Referent:innen.*

*Wie ist hier das Formular auszufüllen? In den Spalten A – H würde ich die Gesamtsumme der budgetierten Kurskosten angeben – also € 30.000,00.*

*Plausi: Referenzkosten*

*Die Spalten I bis T würde ich dann nicht ausfüllen, sondern bei den Anmerkungen dazuschreiben, dass es Einzelvergaben unter € 10.000,00 sind?*

## Antwort:

Ja. Im Formblatt wird im linken Teil ein Vorhaben „Referent:innen“ mit Schätzwert EUR 30.000,00 eingetragen und sinngemäß auch die rechte Seite ausgefüllt.

Die einzelnen Referent:innen sind dann die Lose. Somit wird pro Referent:in der Name, (der geschätzte Wert) und der abgerechnete Wert angegeben.

# Praxisbeispiel

---

## Frage 3

*Wir haben in einem LEADER-Projekt eine Fachl. Begleitung eines Experten geplant, dafür gibt es genau nur diese eine Person, die das machen kann und das können wir auch genauso argumentieren und kann aufgrund von Recherche und Nachweisen auch so dargestellt werden.*

*Nun ist es vermutlich der Fall, dass diese gesamte Leistung an die 112.000 € ausmachen wird – gibt es hier besondere (welche?) Schritte, die in der Vergabe (an den Experten) zu beachten sind?*

## Antwort:

SW: EUR 112,000. Direktvergabe möglich.

Dienstleistungen (über der Direktvergabegrenze) die wegen technischer Ausschließlichkeit oder aufgrund des Schutzes von ausschließlichen Rechten (z. B. geistiges Eigentum) nur von einem bestimmten Unternehmender erbracht werden können müssen im Zuge eines „Verhandlungsverfahrens mit nur einem Teilnehmer“ vergeben werden.

Wird ein günstiger Preise aufgrund der Erfahrung des Experten erwartet, ist das kein Ausschließlichkeitsgrund.

Selbst geschaffene Ausschließlichkeit ist nicht zulässig. („Der Experte hat meine Unterlagen aus einem Vorprojekt“)

Ausführliche Dokumentation über den Ausschließlichkeitsgrund

# Praxisbeispiel

---

## Beispiel 1

- **Modellentwicklung Beweidung einer Region**
- Ein techn. Büro erstellt eine (kurz-) Schätzung für einen Managementplan:  
Geschätzter Auftragswert: EUR 135.000,00 .
- Drei Angebote zwischen EUR 143.000 und 157.000 werden eingeholt
- Direktvergabe möglich?
- - Die Angebote unterscheiden sich deutlich vom Schätzwert. Es muss hinterfragt werden ob die Schätzung nicht genau genug war.

# Praxisbeispiel

---

## Beispiel 2

- **Modellentwicklung Beweidung einer Region**
- Ein techn. Büro X.GmbH unterstützt bei der Konzeption und schätzt den Managementplan auf EUR 80.000,00.
- Drei Angebote zwischen EUR 70.000,00 und 90.000,00 werden eingeholt, die X.GmbH ist Bestbieter.
- Darf die X.GmbH beauftragt werden?
- - Ja, aber es ist sehr genau darauf zu achten, dass die anderen Bieter die selben Informationen erhalten wie die X.GmbH. In vielen Fällen wird das aber nicht möglich sein und sie wäre auszuschließen.

# Praxisbeispiel

---

## Beispiel 3

- **Der erlebbare Radweg – Attraktivierung des Radnetzes**
- Die Umsetzung wird in zwei Schritten geplant und ein Budget festgelegt.
- 1. Förderantrag 2026: Schritt 1 – Erstellung eines Inszenierungskonzepts (Sw: EUR 90.000,00)
- 2. Förderantrag 2027: Schritt 2 – Umsetzung (online Marketing, Beschilderung, Radkarten) (Sw: EUR 80.000,00)
- Für beide Schritte wird das selbe Unternehmen beauftragt. ?
- - Aufgrund der gemeinsamen Planung und da von Anfang an ein Budget feststeht, handelt es sich um ein Vorhaben, das zusammengerechnet werden muss.

# Praxisbeispiel

---

## Beispiel 4

- **Der erlebbare Radweg – Attraktivierung des Radnetzes**
- Die Umsetzung ist unklar, darum wird zuerst eine Machbarkeitsstudie beauftragt.
- 1. Förderantrag 2026: Schritt 1 – Machbarkeitsstudie (Sw: EUR 90.000,00)
- 2. Förderantrag 2027: Schritt 2 – Umsetzung (Sw: EUR 80.000,00)
- Für beide Schritte wird das selbe Unternehmen beauftragt. ?
- - Im ersten Jahr kann noch kein Beschaffungswille für das zweite Jahr formuliert werden. Die Beschaffungen können somit getrennt werden.

# Praxisbeispiel

---

## Beispiel 5

- **Pumptrack Mountainbikestrecke**
- **SW: EUR 130.000,00**
- **Nach Beauftragung der BAU GmbH stellt sich heraus, dass der Untergrund weicher ist als angenommen und die Kosten für das Fundament um EUR 20.000,00 steigen.**
- **Muss neu ausgeschrieben werden?**
- **- Wenn nicht erkennbar war, dass der Untergrund zu weich ist, muss nicht neu ausgeschrieben werden, die Direktvergabe ist weiterhin zulässig. (Es wird aber schwer nachweisbar sein, dass das nicht erkennbar war.)**

# Praxisbeispiel

---

## Beispiel 6

- **Pumptrack Mountainbikestrecke in LEADER-Region XY.**
- **SW: EUR 130.000,00**
- **Nach Beauftragung der BAU GmbH wird beschlossen, dass die Strecke statt Schotter, mit Asphalt ausgeführt werden soll. Die Kosten steigen damit um EUR 20.000,00.**
- **Muss neu ausgeschrieben werden?**
- **- ja, es muss neu ausgeschrieben werden. Es handelt sich um eine wesentliche Änderung, die bei der Auftragswertschätzung miteinbezogen hätte werden müssen.**

# Praxisbeispiel

---

## Beispiel 7

- **Kellergassen Schutzzone in ABCDorf.**
- **Zuschlagskriterien:**
  - 60 % Preis**
  - 30 % Qualität des Planungskonzepts**
  - 10 % Gebietskenntnis**
- **Zulässige Zuschlagskriterien?**
- **- Das Kriterium Qualität muss so erklärt werden, dass ein Bieter versteht, wie er besser gereiht werden kann. Das Kriterium Gebietskenntnis beschränkt den Bieterkreis und ist so gut wie immer unzulässig.**

# Praxisbeispiel

---

## Beispiel 8

- **Kellergassen Schutzzone in ABCDorf.**
- **Zuschlagskriterien:**
  - 60 % Preis**
  - 30 % Qualität des Planungskonzepts**
  - 10 % Deutsch als Muttersprache**
- **Zulässige Zuschlagskriterien?**
- **- Zu Qualität siehe vorige Folie. Das Kriterium Deutsch als Muttersprach ist unzulässig da es zu sehr einschränkt. Das Kriterium könnte lauten Deutschkenntnisse auf Niveau C1.**

# Praxisbeispiele

---

## Beispiel 8

- **Standortimpulse RegionABC - Leben und Arbeitsqualität stärken**
- **SW: EUR 100.000,00. 1 Unternehmen legt ein Angebot**
- **Wegen Kostenplausibilisierungsgründen werden später noch zwei Unternehmen zur Angebotslegung eingeladen.**
- **Zulässig?**
- **- Wenn nachvollziehbar ist, dass alle drei Unternehmen die gleichen Voraussetzungen hatten um ein Angebot zu legen, sind auch zeitliche Unterschiede bei Direktvergaben zulässig. Jedoch sind solche Unterschiede immer ein Hinweis auf mögliche Ungleichbehandlungen und müssen näher geprüft werden.**

# Weitere häufige Fehler

---

**Unzulässige Verhandlung über den Auftragsgegenstand**

**Vermischung von Eignungs- und Zuschlagskriterien**

**Unzureichende Dokumentation**

**Abweichen von der Ausschreibungsunterlage**



**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!**

**Für weitere Fragen stehe ich gerne zur Verfügung.**

**Weitere interessante Inhalte finden Sie hier:**



<https://www.ama.at/>



<https://dfp.ama.at/allgemeine-informationen/allgemeine-informationsblaetter-und-dfp-handbuch/#18729>



[vergaberecht@ama.gv.at](mailto:vergaberecht@ama.gv.at)



050 3151 3342