

österreichische gesellschaft für umwelt und technik



AEE Arbeitsgemeinschaft
ERNEUERBARE ENERGIE

Ausschreibung von Einspar-Contracting-Projekten

Leitfaden für Gemeinden

Ein Projekt im Auftrag des Klima- und Energiefonds – Neue Energien 2020



Ausschreibung von Einspar-Contracting-Projekten

Leitfaden für Gemeinden

Herausgeber und Auftraggeber:

Klima- und Energiefonds

Autoren:

Monika Auer, Österreichische Gesellschaft für Umwelt und Technik (ÖGUT)

DI Gerhard Bayer, Österreichische Gesellschaft für Umwelt und Technik (ÖGUT)

Unter Mitwirkung von

Ing. Mag. Gottfried Leitner, Delta Synergy GmbH

Mag .iur. Erika Burdej, Delta Synergy GmbH

Wien, März 2013

Inhaltsverzeichnis

1	Ziel dieses Leitfadens	6
2	Vor der Ausschreibung	7
3	Wer unterstützt Sie bei der Durchführung von Contracting-Projekten?	13
	3.1 Welche Erfahrungen haben andere Gemeinden gemacht?	13
	3.2 Externe Beratung.....	15
4	Wesentliche Grundbegriffe und Grundlagen des BVergG	17
5	Vergabeverfahren für Contracting-Projekte: Schritt für Schritt den Dschungel lichten	20
6	Verfahrensarten im Detail	23
	6.1 Einstufige Verfahren	23
	6.1.1 Direktvergabe gemäß § 25 Abs 10 BVergG 2006.....	23
	6.1.2 Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung gemäß §§ 28 ff BVergG	25
	6.2 Ein- oder zweistufiges Verfahren	28
	6.2.1 Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung gemäß § 41a BVergG.....	28
	6.3 Zweistufiges Verfahren	31
	6.3.1 Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung gemäß §§ 28 ff BVergG	31
	6.4 Keine „Angst“ vor dem Verhandlungsverfahren	36
7	Tipps aus der Praxis.....	37

1 Ziel dieses Leitfadens

Viele Gemeinden setzen auf Energieeffizienz und Erneuerbare Energieträger. Für die Umsetzung von Projekten und Vorhaben in diesem Bereich sind – vor allem im Hinblick auf mangelnde Finanzmittel – alle Formen von Energiedienstleistungen geeignet, bei denen die Gemeinde nicht selber Investitionen in Energieerzeugungs- und -verteilungsanlagen oder in Energiesparmaßnahmen tätigt, sondern nur den Effekt dieser Investitionen langfristig einkauft: also die Einsparung, nicht z.B. die neuen Fenster, die dafür notwendig sind; die Wärme, aber nicht z.B. den Biomassekessel, der sie erzeugt.

Das bekannteste und in Österreich am weitesten verbreitete Instrument für diese Art von „Energie/effizienz/einkauf“ ist Contracting: Einspar-Contracting für den Einkauf von Energieeffizienz, Anlagen-Contracting für den Einkauf von Wärme oder Kälte. In diesem Leitfaden geht es um die Abwicklung von **Einspar-Contracting-Projekten für Gebäude und Anlagen** (neben Gebäuden können z.B. Straßenbeleuchtung, Kläranlagen u.ä. ebenfalls Gegenstand von Einspar-Contracting-Projekten sein).

Die Auslagerung von Energiedienstleistungen auf diesem Weg entlastet langfristig das Budget, ist – die Auswahl der richtigen Finanzierungsformen vorausgesetzt – maastricht-neutral und maximiert den effizienten Einsatz von Energie. **Contracting-Projekte erfordern für eine erfolgreiche Abwicklung jedoch technisches Know-how und juristische Kompetenz auch auf Auftraggeberseite.**

Ziel dieses Leitfadens ist es,

- die Vorbereitung von „Contracting-Ausschreibungen“ (also von Vergabeverfahren incl. Erstellung einer Leistungsbeschreibung) für kleine Gemeinden ohne eigene haustechnische oder juristische Abteilungen übersichtlich und verständlich aufzubereiten und
- Ihnen Anhaltspunkte zu liefern, wo Sie eine individuelle juristische oder technische Beratung oder Projektbegleitung in Anspruch nehmen sollten, um das Projekt erfolgreich abzuwickeln.

Wann nehmen Sie diesen Leitfaden zur Hand?

...wenn Sie auf Gemeindeebene zum Entschluss gekommen sind, gemeindeeigene Gebäude oder Anlagen zu sanieren, zu modernisieren und zu optimieren, um deren Energiekosten im Rahmen eines Contractings langfristig zu senken.

...wenn Sie vor der Aufgabe stehen, die für eine Ausschreibung erforderlichen Informationen und Vorentscheidungen zu treffen bzw. sich nach Unterstützung für diese Vorbereitung umsehen.

...wenn Sie nicht über ausreichend Erfahrung mit Contracting-Ausschreibungen (z.B. funktionale im Gegensatz zu konstruktiven Leistungsbeschreibungen, Zusammenfassung mehrerer Gebäude bzw. Anlagen, historische Bauten – Denkmalschutz) verfügen.

... wenn Sie sich nicht sicher sind, ob das Vergabeverfahren, das Sie anwenden würden, das richtige ist oder die Entscheidung durch Hinzuziehung eines/einer JuristIn absichern wollen.

... wenn Sie sich eine korrekte Contracting-Ausschreibung passend zum gewählten Vergabeverfahren oder eine eigenständige Abwicklung des Vergabeverfahrens mit einem optimalen Ergebnis für Sie nicht zutrauen.

...wenn Sie sich bei der Suche nach einem qualifizierten Auftragnehmer eine neutrale Beratung oder Hilfestellung wünschen.

Sollten Ihnen alle diese Dinge noch nichts sagen, Sie aber neugierig sein, was Contracting eigentlich ist und wie es funktioniert – dann informieren Sie sich umfassend z.B. auf www.contracting-portal.at, oder in der ÖGUT Contracting-Fibel (bestellbar auf www.oegut.at, per Mail an office@oegut.at oder telefonisch unter 01 315 63 93; Kosten 20,- EUR).

2 Vor der Ausschreibung

Das Kernstück dieses Leitfadens ist die auf Ihr Projekt abgestimmte Vorbereitung einer Contracting-Ausschreibung. Bevor Sie damit beginnen können, müssen Sie Ihr Projekt „ausschreibungsreif“ machen:

Contracting-Projekte sind Vorhaben, bei denen zum Zeitpunkt der Ausschreibung im Normalfall noch nicht genau bekannt ist, welche Leistungen zur Erreichung der Ziele (Energieeinsparung, optimale Energieversorgung, Optimierung von Anlagen etc.) erforderlich sind. Die Konkretisierung der Maßnahmen und der technischen Spezifikationen sind Sache des Bieters.

Ihr Part ist es aber, Informationen, Ziele und Rahmenbedingungen für das Projekt bereitzustellen, damit eine Leistungsbeschreibung erstellt und die Bieter mit diesen Informationen Angebote erarbeiten können:

- Es sollte **seitens der Gemeinde klar sein**, dass man die Sanierung von Gebäuden/Anlagen mittels Contracting umsetzen will (=Auslagerung an externen Dienstleister, der die Zielerreichung garantiert).
Z.B. sollte der Gemeinderat einen entsprechenden Vorschlag oder ein vorgelegtes Konzept des Umweltausschusses beschlossen haben, vorbehaltlich der Erfüllung der im Konzept vorgesehenen Leistungen und Garantien und evtl. von Seiten des Gemeinderates eingebrachter Wünsche.

- Sie müssen festlegen, **welche Gebäude/Anlagen** im Zuge Ihres Projekts saniert, modernisiert und optimiert werden sollen. (☞ Pkt. 2.1. **Potenzialabschätzung**)
Z.B. haben Sie mit den Verantwortlichen in der Gemeinde geklärt, dass Rathaus, Volksschule, Kindergarten und das Gemeindezentrum saniert werden sollen.

- Es sollte in der Gemeinde Einigkeit darüber erzielt werden, **welche Ziele** Sie mit diesem Projekt erreichen wollen. (☞ Pkt. 2.2. Festlegung von Projektzielen)
Z.B. gibt es einen Konsens darüber, dass das Projekt mit der CO₂-Einsparung einen Beitrag zu den Zielen der Gemeinde als Mitglied des Klimabündnisses leisten und dass langfristig das Energiebudget für die Gemeindegebäude verringert und stabilisiert werden soll.
- Sie sollten jene **Maßnahmen** festlegen, die im Rahmen des Projekts jedenfalls durchgeführt werden sollen (Leistungsvorgaben). (☞ Pkt. 2.3. Vorgaben)
Z.B. wissen Sie bereits, dass Sie von der – mittlerweile mit immer häufigeren Störungen laufende – Ölheizung auf Biomasse umsteigen möchten; oder eine Energieberatung, die Sie im Vorfeld in Anspruch genommen haben, hat unbedingt erforderliche Sanierungsmaßnahmen zutage gebracht.
- Sie haben eine Vorstellung von den **Qualifikationen Ihres künftigen Vertragspartners**. (☞ Pkt. 2. 4. Anforderungen an den Contracting-Partner / Auftragnehmer)
Z.B. haben Sie im Projekt auch ein Hallenbad zu sanieren und Sie möchten Solarenergie zur Energieversorgung nutzen – eine möglicher Energiespar-Partner sollte daher in diesen Bereichen über fundierte Erfahrung verfügen.
- Sie haben eine Vorstellung von der Vertragsdauer mit dem Contractor.
- Und schließlich müssen Sie wissen, von welchen Kosten aus ein Contractor Einsparungen erzielen soll (☞ Schritt 5, S. 11: Referenzwert festlegen).

Schritt 1: Potenzialabschätzung

Welche Gebäude oder Anlagen sollen im Projekt saniert/modernisiert/optimiert werden?

Für diese Abschätzung stehen Ihnen z.B. folgende Möglichkeiten offen:

- Sie können eine Einschätzung anhand von Kennzahlen der Gebäude und Anlagen selber vornehmen (z.B. mit Hilfe des Formulars „Potenzialabschätzung“ in der Anlage 1).
- Erfahrene EnergieberaterInnen oder Einrichtungen / Personen mit vergleichbaren Qualifikationen können eine erste grobe Abschätzung ebenfalls vornehmen (in Form eines Energiegutachtens).
- In den meisten Bundesländern gibt es Unterstützungsprogramme und Beratungsangebote für Gemeinden zum Thema Energie (z.B. Klimabündnis, e5-Gemeinden)

Ziel dieses Schritts ist es, zu einer Gebäude- bzw. Anlagenauswahl für das Contracting-Projekt zu kommen. Alle Objekte mit Investitionsbedarf sollten gleichzeitig energetisch optimiert werden!

Wenn Sie im Zuge der Vorbereitung eines der Beratungsangebote für Gemeinden genutzt haben oder auf anderem Weg zu einem überblicksartigen Gutachten gekommen sind, das auch bereits Maßnahmenvorschläge enthält und Prioritäten identifiziert, können Sie diese Ergebnisse beim Schritt 3 „Vorgaben festlegen“, S. 10 verwenden.

Schritt 2: Festlegung von Projektzielen

Die Gründe und Anlässe für ein Contracting-Projekt können unterschiedlicher Natur sein: konkrete Sanierungserfordernisse sind sehr oft ein Anlass (z.B. veraltete Heizungsanlagen), oder Ziele wie z.B. CO₂-Einsparungen und Kosteneinsparungen bei den Energiebudgets. Aus diesem Grund ist es wichtig, auf Auftraggeberseite die Ziele, die mit dem Projekt erreicht werden sollen, möglichst klar und mit einer Prioritätenreihung versehen festzulegen. Stellen Sie sich für die Erarbeitung dieser Ziele am besten die Frage: *„Was soll nach Durchführung des Projekts (bzw. schon während der Laufzeit) anders sein als jetzt?“*

Bei der Festlegung dieser Ziele sollten Sie alle wesentlichen Personen und Stellen, die in der Gemeinde im weiteren Verlauf Verantwortung für das Projekt tragen, einbeziehen: politische MandatarInnen, Gemeindeverwaltung, haustechnisches Personal, NutzerInnen etc.

Am wichtigsten sind diese Ziele, wenn Sie die Zuschlagskriterien für den Bestbieter definieren, die im Rahmen der Ausschreibung des Projekts bekanntgegeben werden (müssen). Solche Ziele können z.B. sein:

- Energieverbrauchsreduktion
- Verbesserung der Funktionalität der Gebäude (z.B. Beleuchtung und Belüftung in Schulen)
- Verfügbarkeit der Anlagen erhöhen oder alte Anlagen ersetzen
- Maximierung der CO₂-Einsparungen
- Entlastung der Gemeindeverwaltung von Aufgaben des Energiemanagements
- Entlastung des Gemeindebudgets
- etc.

Bedenken Sie bei der Auswahl dieser Projektziele auch mögliche Wechselwirkungen zwischen den Zielen deren Konsequenzen.

Z.B. muss eine größtmögliche Energiekosteneinsparung nicht gleichbedeutend sein mit einer maximalen Energieverbrauchsreduktion. Die Neuverhandlung von Energielieferverträgen etwa kann zu niedrigeren Energiekosten führen, Sie erzielen damit aber noch keine Energieeinsparung.

Oder: Wenn Sie so viele Aufgaben wie möglich im Bereich Energiemanagement auslagern wollen, um die Personalressourcen in der Gemeindeverwaltung zu entlasten, müssen Sie damit rechnen, dass ein entsprechender Anteil an den Energiekosteneinsparungen, die der Contractor erzielt, mit diesen Aufgaben gebunden wird und daher nicht für die Refinanzierung der Investitionen zur Verfügung steht. Außerdem werden Sie diese Aufgaben nach Ende des Vertrags wieder in ihre Agenden übernehmen oder weitergehende Dienstleistungsverträge abschließen müssen. Das heißt, dass die

Budgetentlastung nach Auslaufen des Vertrags geringer sein wird als die Einsparung während der Projektlaufzeit.

Auch die Überfrachtung der Ausschreibung mit verpflichtenden Maßnahmen engt den Spielraum eines Contractors ein, vor allem, wenn Maßnahmen dabei sind, die im Vergleich zur erzielbaren Einsparung viel Geld kosten. Damit schrumpft der Spielraum des Contractors für andere Maßnahmen, die vielleicht mehr Einsparungen erzielen würden.

Für die definierten Projektziele sollten Sie in einem anschließenden Schritt Prioritäten festlegen.

Warum ist dieser Schritt wichtig? Im späteren Projektverlauf müssen Sie Zuschlagskriterien definieren und gewichten, nach denen Sie den Bestbieter ermitteln. In diesen Kriterien sollten sich daher unbedingt ihre gewichteten Projektziele widerspiegeln (Aber Achtung: Projektziele sind nicht gleichzusetzen mit den Zuschlagskriterien)!

Eine Methode für die Priorisierung ist z.B. der paarweise Vergleich: Pro Ziel vergeben Sie maximal 2 Punkte. Gleich wichtig: beide Ziele erhalten 1 Punkt. Eines ist wichtiger: das wichtigere Ziel erhält 2 Punkte, das weniger wichtige 0.

Wie geht's? Im u.a. Beispiel ist Ziel 1 wichtiger als Ziel 2 und erhält 2 Punkte, daher steht in der Zeile „1“ unter der Spalte „2“ eine 2, entsprechend in der Zeile „2“ unter Spalte „1“ eine 0.

Ziel ...	im Vergleich mit Ziel...			Summe pro Kriterium	Gewichtung
	1	2	3		
1	-	2	1	3	3/6
2	0	-	2	2	2/6
3	1	0	-	1	1/6
Gesamtpunkte				6	

Tabelle 1: Paarweiser Vergleich von Projektzielen

Schritt 3: Vorgaben festlegen

Bei einem Contracting-Projekt können Sie die zu erbringende Leistung üblicherweise nicht im Detail beschreiben. Allerdings müssen Sie den potenziellen Bietern in der Ausschreibung Rahmenbedingungen für das Projekt vorgeben sowie gegebenenfalls Maßnahmen oder Leistungen, die aus ihrer Sicht jedenfalls umgesetzt werden müssen.

Rahmenbedingungen, die Sie vorgeben sollten:

- Vertragskonzept samt Laufzeit des Vertrags (erleichtert die Vergleichbarkeit der Angebote)
- Komfortstandards in den Gebäuden (gebäude- und anlagenbezogene Daten): Temperaturniveau, Beleuchtung, Belüftung, Raumklima etc., das kann mit Bezug auf einschlägige Normen und Richtlinien erfolgen, evtl. gewünschte Abweichungen (z.B. bei Temperaturniveau) klar festlegen

- Sind Investitionskostenzuschüsse seitens der Gemeinde möglich (Rücklagen über die üblichen Budgets für die Erhaltung hinaus)? Wenn ja, in welcher Höhe? Dies ist v.a. erforderlich, wenn Maßnahmen am Gebäude wie z.B. bauliche Adaptionen oder Vollwärmeschutz angedacht sind, die sich nicht ausschließlich über die Einsparung refinanzieren.
- Soll der Betrieb von Anlagen bei der Gemeinde verbleiben oder soll diesen der Contractor übernehmen?
- Maßnahmen, die als unbedingt notwendig definiert wurden z.B.
 - Erneuerung der Heizanlage in einem bestimmten Gebäude
 - Energieträgerwechsel (auf welche/n Energieträger soll/kann gewechselt werden, oder Optionen)
 - Maßnahmen zur unbedingt erforderlichen Behebung von Mängeln (siehe Mängelliste in der Potenzialabschätzung)
- Wie wird mit Preiserhöhungen (für Energie, Arbeit etc.) umgegangen? Welche Indizes werden für deren Berechnung herangezogen?

Achtung: Solche Vorgaben sind (während der Laufzeit des Vertrags) nicht nur für den Contractor bindend, sondern auch für die Gemeinde! (z.B. Temperaturniveaus in Schulen).

Schritt 4: Anforderungen an den Contracting-Partner / Auftragnehmer

Zusätzlich zu den üblichen Anforderungen an die Zuverlässigkeit und wirtschaftliche Leistungsfähigkeit sowie erforderliche Befugnisse, die jedes Unternehmen erfüllen muss (und die im Zuge der Vergabeverfahren geprüft werden), stellt sich die Frage, welche speziellen Qualifikationen und Erfahrungen der Unternehmen (= technische Leistungsfähigkeit) erforderlich sind. Diese sollten Sie durch den Nachweis entsprechender Referenzprojekte im Zuge der Vergabe überprüfen können:

- Haben Sie spezielle Anlagen oder Gebäude in Ihrem Ausschreibungspool (z.B. Hallenbad, Kläranlagen, denkmalgeschützte Gebäude etc.), die evtl. zusätzliche Nachweise erforderlich machen
- Geben Sie mit der Ausschreibung spezielle Leistungen vor (z.B. Einbindung von solaren Energieerzeugungsanlagen, Ausschluss von Energieträgern - z.B. Heizöl)?

Schritt 5: Erstellung eines Referenzwertes für die Einsparung

Wenn Sie ein Einspar-Contracting-Projekt vorbereiten, müssen Sie feststellen, welche

- Energiekosten die betroffenen Gebäude oder Anlagen derzeit aufweisen und welche
- sonstigen Kosten Ihnen derzeit entstehen durch
 - Service- und Wartungsverträge
 - Reparaturen etc..

Diesen Referenzwert nennt man Baseline. Dieser Wert gilt während des gesamten Projekts als jene Bezugsgröße, von dem aus die Bieter und später Ihr Vertragspartner die Einspargarantie bzw. die tatsächlich erzielten Einsparungen berechnen.

Die Energiekosten berechnen Sie am besten aus dem Mittel der Energiekosten der letzten drei, besser noch fünf Jahre. Je länger der Referenzzeitraum, umso eher gleichen sich Witterungsextreme aus.

Anm.: In vielen Contracting-Leitfäden werden bei der Ermittlung der Baseline für die Energiekosten Witterungsschwankungen herausgerechnet. Dies kann mit einem möglichst langen Referenzzeitraum ausgeglichen werden. Starke Nutzungsschwankungen in den betroffenen Gebäuden / Anlagen in diesem Zeitraum sollten Sie allerdings ebenso berücksichtigen wie kurz-oder mittelfristig geplante Nutzungsänderungen (z.B. Stilllegung von Räumen/Gebäuden stärkere Nutzungsfrequenzen in Turnsälen).

Wenn Sie sich nicht sicher sind, ob Sie die Berechnung richtig gemacht haben, ist es ratsam, für die Erstellung oder Überprüfung der Berechnungen eine/n Berater/in hinzuzuziehen.

Hinweise:

Falls Sie im Vorfeld BeraterInnen/KonsulentInnen mit Teilaufgaben der Projektentwicklung (zB Baselineberechnung, Energiegutachten) beauftragen, sind diese von der Teilnahme an der späteren Ausschreibung ausgeschlossen (unlauterer Wettbewerbsvorteil durch Wissensvorsprung).

Aufträge für solche Leistungen können Sie aufgrund des Honorarvolumens meist direkt vergeben.

Nach Festlegung dieser grundlegenden Rahmenbedingungen, Maßnahmen und Anforderungen steht nun die Entscheidung an, mit welchem Vergabeverfahren Sie einen Contracting-Partner suchen. Das Bundesvergabegesetz (BVerG) kennt unterschiedliche Verfahren. **Die Auswahl des für die jeweilige Aufgabenstellung richtigen Verfahrens entscheidet sehr oft über die erfolgreiche Beschaffung. Daher der Tipp: prüfen Sie bereits die Verfahrenswahl vor Einleitung mit fachkundiger juristischer Unterstützung.**

3 Wer unterstützt Sie bei der Durchführung von Contracting-Projekten?

3.1 Welche Erfahrungen haben andere Gemeinden gemacht?

Eine Beratung können Sie sich vor allem bei Ihren KollegInnen in anderen Gemeinden organisieren, und zwar zu allen Aspekten eines Contracting-Projekts. Hier erhalten Sie mit wenig Aufwand und in kurzer Zeit Praxiserfahrungen zu allen Fragen, die Sie interessieren. Wie kann ich ein Contracting-Projekt in der Gemeinde ankurbeln, womit muss ich rechnen? Was sind die Lehren, die andere Gemeinden aus der Durchführung von solchen Projekten gezogen haben? Haben sie Tipps für die Ausschreibung und Vergabe sowie die Vertragserrichtung für Sie? Welche Erfahrungen haben die KollegInnen mit Energieberatungen, technischen Büros, JuristInnen etc. generell bzw. im Konkreten gemacht – hat es sich gelohnt, das Geld dafür in die Hand zu nehmen?

Dies ist eine der wertvollsten Ressourcen, die Sie für eigene Contracting-Projekte nutzen können! Sie kosten außer der Zeit für die Gespräche und vielleicht einmal einen Besuch „vor Ort“ nichts.

Erfahrungsberichte aus der Praxis: Vorteile und Nutzen einer externen Beratung

Im Zuge eines Forschungsprojekts zur Ausschreibungs- und Vergabep Praxis von Gemeinden wurden Gemeindevertreter interviewt, die bereits Contracting-Projekte durchgeführt haben. Sie wurden auch nach Tipps für KollegInnen in anderen Gemeinden befragt. Zum Thema Beratung und Hinzuziehen externer SpezialistInnen meinen sie:

„Meine Lehre aus dem Projekt? Man sollte nichts selber machen, was Spezialisten besser können.“

„Gleich am Anfang eine firmen- und technologieunabhängige Beratung heranziehen, damit kann man zuerst alle technischen Möglichkeiten ausloten.“

„Neutrale Spezialisten sollten Gemeinden beraten, noch vor der Ausschreibung, v.a. für ein technisches Konzept: Was will ich überhaupt? In welcher Reihenfolge sind Maßnahmen sinnvoll?“

„Gute Beratung zu Rechts-, insbesondere Vergabeverfahren in Anspruch nehmen und bei Referenzprojekten nachfragen.“

„Ich würde keine Ausschreibung mehr selber machen. Die Gefahr von Anfechtungen ist zu groß.“

Ein großer Vorteil bzw. Nutzen besteht darin, dass Sie häufige Fehler bei der Durchführung von Contracting-Projekten von vornherein vermeiden können, wie z. B.:

- Mangelnde oder nicht belastbare Daten über die Gebäude/Anlagen beim Auftraggeber, falsch berechnete Baselines
- Falsche Vergabeverfahren oder Fehler bei der Durchführung: Widerruf oder Neuausschreibung, Kürzung oder Verlust von Förderungen durch Verletzung der Formvorschriften der Förderstelle, Einsprüche
- Lückenhafte Verträge: nicht geklärte Streitpunkte im weiteren Projektverlauf, belastete Zusammenarbeit mit dem Contractor
- Nicht die richtigen Zuschlagskriterien oder falsche Anwendung, Gewichtung von Kriterien
- Frühzeitige Festlegung auf bzw. Nicht-Berücksichtigung von alternativen technologischen Lösungen
- Zu starre Vorgaben für die Bieter – Abfragen kreativer Lösungen am Markt nicht mehr möglich
- Verfehlung des Bietermarktes aufgrund falscher / zu strenger Kriterien in den Ausschreibungsunterlagen

Beispiele für Contracting-Projekte

finden Sie z.B. auf folgenden Homepages:

- www.contracting-portal.at (Betreiber: ÖGUT – Österreichische Gesellschaft für Umwelt und Technik)

The screenshot shows the homepage of the Contracting-Portal. The browser address bar displays <http://www.contracting-portal.at/show.php>. The page layout includes a left sidebar with navigation links and a main content area with text and search options.

Left Sidebar:

- Die Suche nach dem richtigen Contracting-Partner
- Bundescontracting
- Österreichisches Umweltzeichen Energie-Contracting
- Qualitätssicherung
- Service: Beratung, Information, Förderungen
- Suchen** (highlighted with a red circle)
- Biomasse-Contractor suchen
- Contractor suchen
- Projekt suchen
- Stichwortsuche
- (Begriff eingeben und Tab drücken)
- Kontakt**
- ÖGUT
- Österreichische Gesellschaft für Umwelt und Technik
- Hollandstraße 10/46, 1020 Wien
- T: +43.1.315 63 93 - 0
- F: +43.1.315 63 93 - 22

Main Content Area:

durchführen oder dazu anregen wollen.

Im Rahmen des Programms klima:aktiv holzwärme wurde viel Wissenswerte Thema erarbeitet und unter dem Menüpunkt **"Biomasse Contracting"** zusammengefasst.

Wir hoffen, dass Sie hier viele nützliche Hinweise, Tipps und Informationen für eigenen Projekte finden werden.

Hinter dem Menü **"Infos für Contractoren"** verbergen sich Informationen für Unternehmen, die den Aufbau eines neuen Geschäftsfeldes Contracting in Erwägung ziehen oder es bereits anbieten.

In der linken Spalte unten finden Sie Suchfunktionen für bereits durchgeführte **Contracting-Projekte** sowie für **Anbieter von Contracting-Leistungen**. Datenbanken werden regelmäßig aktualisiert und mit neuen Inhalten befüllt.

Rechts finden Sie zu jeder Seite **zusätzliche Informationen** zum jeweiligen Artikel und Beiträge, die in Zeitschriften erschienen sind, Projekte, die die Artikel ergänzen durch Erfahrungen aus der Praxis, sowie weiterführende Informationen von Links, Downloads oder Hinweisen.

Wir sind bemüht, diese Website so aktuell wie möglich zu halten - falls Sie Informationen haben, die Sie gerne auf dieser Seite wiederfinden möchten, einen Link entdecken, der nicht funktioniert oder ähnliches - bitte schreiben Sie uns (Email an: monika.auer@oequt.at).

Die Erstellung dieser Website wurde finanziert aus Mitteln des Lebensministeriums im Rahmen der Klimaschutzinitiative **klima:aktiv**.

- www.esv.or.at/foerderungen/unternehmen/contracting/gemeindebeispiele/ (Betreiber: Energiesparverband Oberösterreich)
- www.grazer-ea.at/cms/projekte/idart_938-content.html (Betreiber: Grazer Energieagentur)
- www.deca.at (jeweils bei den Firmenprofilen, Betreiber: Dienstleister Energieeffizienz & Contracting Austria (DECA))

3.2 Externe Beratung

Technische und/oder juristische Beratung?

Die größten Unsicherheiten – je nachdem, welches Know-how in den Gemeinden da ist, besteht erfahrungsgemäß bei zwei Themen: die technischen Grundlagen in Form einer Bestandsanalyse der Gebäude/Anlagen im Hinblick auf Einsparpotenzial, Definition von Sanierungs-Maßnahmen, die unbedingt notwendig sind (wie defekte Fenster) oder die der Gemeinde wichtig sind (wie etwa ein Umstieg auf Erneuerbare Energie) und die vergaberechtskonforme Abwicklung durch Auswahl des passenden Vergabeverfahrens und Abwicklung von Ausschreibung und Vergabe.

Technisches Know-how in den Bereichen Haustechnik und Gebäudehülle

Aufgaben, bei denen Sie evtl. Unterstützung gebrauchen könnten:

- Übersicht über technologische Möglichkeiten und Lösungen, evtl. Pflichtmaßnahmen für die Ausschreibung eruieren
- Erstellung der Zuschlagskriterien, die sich aus Ihren definierten Projektzielen ableiten
- Formulierung von (funktionalen) Leistungsbeschreibungen für die Ausschreibung
- Technische Bewertung der einlangenden Angebote
- Hilfe bei der Abnahme der Leistungen des Contractors
- Prüfung der jährlichen Abrechnung des Contractors (Nachweisführung für die Einsparung)

Juristische Expertise bei der Wahl und Durchführung des richtigen Vergabeverfahrens

Aufgaben, bei denen Sie evtl. Unterstützung gebrauchen könnten:

- Auswahl des richtigen Vergabeverfahrens
- Definition und Gewichtung der Zuschlagskriterien
- Erstellung der Ausschreibungsunterlagen
- Bewertung der Angebote
- Formalismus bzw. Ablauf des Vergabeverfahrens: Veröffentlichung der Ausschreibung, Entgegennahme der Angebote, Kommunikation mit den Bietern, Zeitplan erstellen und auf dessen Einhaltung achten etc.

Bei Beginn eines Contracting-Ausschreibungsverfahrens sollten Sie überlegen, ob Sie über die Ressourcen verfügen, die Ausschreibungserstellung und das Vergabeverfahren korrekt und zügig durchzuführen. Der Erfahrung nach ist das eher nicht der Fall, wenn eine Gemeinde keine eigene Rechtsabteilung hat. Hier können externe Partner helfen.

In den Gemeinden war es in der Vergangenheit oft gelebte Praxis, das Vergaberecht bei Contracting-Projekten „kreativ“ auszulegen – entweder weil das BVergG nicht durchschaubar war, man keine Erfahrung mit funktionalen Ausschreibungen hatte oder bereits ein Contracting-Partner greifbar war, zu dem ein begründetes Vertrauensverhältnis bestand, oftmals aus früheren gemeinsamen Projekten.

Dies kann unter Umständen kontraproduktiv sein: Förderstellen prüfen zunehmend die Rechtmäßigkeit von Vergabeverfahren und kürzen oder streichen Förderungen, wenn diese nicht gegeben ist.

Abgesehen davon bedeutet der Verzicht auf eine Abfrage von Preis und Ideen am Markt durch Ausschreibung, dass Sie auf die Nutzung des daraus entstehenden Preis- und Ideen-Wettbewerbs unter den Bietern ebenfalls verzichten – mit dem Nachteil, dass Sie unter Umständen geringere Qualität zu einem höheren Preis erhalten.

Kosten für Beratung

Die Kosten für die Projektberatung hängen klarerweise davon ab, für welche bzw. wieviele der obengenannten Aufgaben Sie eine solche in Anspruch nehmen wollen. In der Analyse von bereits durchgeführten Contracting-Projekten wurden von den Gemeinden Summen zwischen 5.000 EUR und 20.000 EUR genannt, je nach Größe des Projekts waren dies zwischen wenigen Promille bis max. 5 % der Projektsumme.

Die anteiligen Kosten pro Gebäude/Anlage werden klarerweise immer geringer, je größer die Projekte sind – bei Einzelobjektanierungen sind die Kosten anteilig höher, dafür können Sie bei Folgeprojekten vielleicht auf Teile der Beratungsleistung verzichten.

Wenn Sie mehrere Gemeindegebäude/-anlagen in ein Projekt verpacken („Pooling“), werden die Beratungskosten anteilig geringer sein. Auch die Kosten für Projektvorbereitung, Ausschreibung und Vertragserrichtung bei Poolprojekten naturgemäß geringer als bei vielen Einzelprojekten – es macht einen Unterschied, ob Sie fünf Ausschreibungen machen oder nur eine, ob Sie fünf Verträge verhandeln oder nur einen (vielleicht auch noch mit verschiedenen Auftragnehmern).

Auswahl einer externen Beratung

Wenn Sie sich entschieden haben, Unterstützung durch externe Beratung in Anspruch zu nehmen, gehen Sie bei der Auswahl methodisch vor, sprich, stellen Sie eine Liste auf, was Sie sich von der Beratung erwarten (siehe auch Aufgabenaufzählung unter Punkt 3.2) – daraus sollten sich dann die Kriterien, die Sie bei der Suche anlegen, ergeben.

- Kriterien für technische Beratung, z.B.
 - Anbieter- und Produktunabhängigkeit (z.B. nicht EVU's,...)
 - nachgewiesene Erfahrung mit Contracting-Projekten, vorzugsweise mit ähnlichen (technologischen) Aufgabenstellungen und auch vergleichbarer Projektsumme
 - positive Auskünfte/Bestätigungen der Auftraggeber und evtl. auch der Auftragnehmer bei den angeführten Referenzprojekten
 - Honorarbedingungen: Rahmenvereinbarung für Beratung? Fixpauschale?

- Kriterien für juristische Beratung
 - nachgewiesene Erfahrung mit der Ausschreibung von Contracting-Projekte
 - Erfahrung bei der Vertragserrichtung
bei beiden vorangehenden Punkten vorzugsweise Projekte mit ähnlichen Rahmenbedingungen (welches Contracting- und Finanzierungsmodell, mit Sanierungskostenzuschuss oder ohne etc.) und evtl. auch vergleichbarer Projektsumme
 - positive Auskünfte/Bestätigungen der Auftraggeber und evtl. auch der Auftragnehmer bei den angeführten Referenzprojekten
 - Honorarbedingungen: Rahmenvereinbarung für Beratung? Fixpauschale?

Sie können einige verbindliche Vergleichsangebote einholen und dann entschieden.

ACHTUNG: Die folgenden Kapitel bieten nur eine grobe Beschreibung der Verfahrens- und Auftragsarten gemäß Bundesvergabegesetz 2006 idgF (im Weiteren BVergG) für Verfahren, die bei der Vergabe von Contracting-Projekten in Frage kommen. Sie sollen Ihnen als Basisinformation und Grundlage für Ihre ersten Überlegungen dienen und zur Vorbereitung auf die Suche nach einem/r geeigneten BeraterIn (oder Beratungsunternehmen) für die Ausschreibung und Vergabe und können diese **nicht ersetzen**.

4 Wesentliche Grundbegriffe und Grundlagen des BVergG

Geschätzter Auftragswert

Der **geschätzte Auftragswert** exklusive Umsatzsteuer ist für die Berechnung der Schwellenwerte maßgeblich, da diese europaweit nicht harmonisiert ist und im Ergebnis nicht verzerrend wirkt (§ 13 Abs 3 BVergG).

Zur Ermittlung des Gesamtauftragswertes hat sich der Auftraggeber zum Zeitpunkt der Einleitung des Vergabeverfahrens einen Überblick über den Markt zu verschaffen und darauf basierend einen Auftragswert zu schätzen. Verfügt der Auftraggeber dabei nicht über die nötigen Kenntnisse, muss er einen Sachverständigen heranziehen.

Die Wahl der Berechnungsmethode darf nicht den Zweck verfolgen, die Anwendung der Vorschriften des BVergG zu umgehen. Demnach ist auch eine Stückelung von zusammengehörenden Aufträgen unzulässig.

Geltende Schwellenwertverordnung

Die Schwellenwertverordnung wurde um ein weiteres Jahr verlängert und gilt nun bis zum 31.12.2013 (BGBl. II Nr. 461 / 2012).

Nach dem Schwellenwert bestimmt sich, welches Vergabeverfahren gewählt werden darf/muss und ob und wo Publikationen zu erfolgen haben:

- im Oberschwellenbereich (OSB) muss eine EU-weite Bekanntmachung des Verfahrens erfolgen
- im Unterschwellenbereich (USB) reicht eine nationale Veröffentlichung aus

Neben den Schwellenwerten für die Abgrenzung von Ober- und Unterschwellenaufträgen sind im Unterschwellenbereich des klassischen öffentlichen Auftraggebers (somit für Gemeinden) auch sogenannte „Subschwellenwerte“ zu berücksichtigen, bis zu denen auf vereinfachte Vergabeverfahren (zB Direktvergabe, Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung) zurückgegriffen werden kann. Die aktuellen Schwellen- und Subschwellenwerte finden Sie in der Übersicht in Tabelle 4 auf Seite 35.

Auftragsarten gemäß §§ 4 ff BVergG

Lieferauftrag

Lieferaufträge sind Aufträge, deren Vertragsgegenstand der Kauf, das Leasing, die Miete, die Pacht oder der Ratenkauf, mit oder ohne Kaufoption, von Waren ist.

Dienstleistungsauftrag (Wesentlich für Contracting-Projekte)

Dienstleistungsaufträge sind Aufträge, die nicht unter die Kategorie Bau- oder Lieferauftrag fallen und deren Vertragsgegenstand Dienstleistungen sind, die in den Anhängen III (sog. „prioritäre Dienstleistungen“) und IV (sog. „nicht prioritäre Dienstleistungen“) zum BVergG angeführt werden.

Prioritäre Dienstleistungen sind z.B. Datenverarbeitung und verbundene Dienste wie etwa Softwareprogrammierung, Erstellung und Wartung einer Website, Werbedienstleistungen, Unternehmensberatung und verbundenen Dienste wie etwa Projektmanagementdienste, Forschungs- und Entwicklungsleistungen.

Nicht prioritäre Dienstleistungen sind etwa Rechtsberatungsdienstleistungen. Für diese gilt ein weniger strenges Vergaberegime, d.h. nur einzelne Bestimmungen des BVergG, da hier von einem geringeren Potential für grenzübergreifende Geschäfte ausgegangen wird. Es sind jedoch auch bei der Vergabe von nicht prioritären Dienstleistungen die Grundsätze der Transparenz, der Nichtdiskriminierung, der Gleichbehandlung und des freien, fairen und lautereren Wettbewerbs einzuhalten.

Berechnung des Auftragswertes von Dienstleistungen:

- Einmalige Leistungen
Heranziehen des Gesamtauftragswertes. Kosten wie Präsentationshonorare müssen in die Schätzung mit eingerechnet werden.
- Dauerauftrag
Weiß der Auftraggeber nicht genau, für wie lange er einen Vertrag abschließen möchte oder handelt es sich um einen unbefristeten Vertrag, berechnet sich die Gesamtsumme nach dem 48-fachen des voraussichtlich zu leistenden Monatsentgelt (§ 16 Abs 2 BVergG). Ein Vertrag gilt auch dann als unbefristet, wenn zwar eine Laufzeit vorgesehen ist, der Vertrag sich aber ohne Kündigung automatisch verlängert (zB Reinigungsverträge).
- Regelmäßig wiederkehrende Leistung
Entweder ist der tatsächliche Gesamtwert des vorangegangenen Jahres oder geschätzte Gesamtwert der folgenden 12 Monate zu berechnen. Ein etwaiges Zusammenrechnen der Leistungen muss nur für ein Haushaltsjahr vorgenommen werden. Die Vertragslaufzeit darf aber jeweils ein Jahr nicht überschreiten.

Werden unterschiedliche Fachgebiete oder Berufszweige bedient, ist eine Splittung möglich. Stehen die Beschaffungen nicht in einem Zusammenhang, müssen diese nicht zur Berechnung des Gesamtauftrages zusammengerechnet werden.

EXKURS: Beratungsdienstleistungen

Externe Beratungsdienstleistungen sind im Regelfall als prioritäre Dienstleistungen gemäß Anhang III des BVergG zu klassifizieren.

Es handelt sich grundsätzlich um Leistungen die ihrer Art nach zwar eine Ziel- oder Aufgabenbeschreibung möglich machen, nicht jedoch eine vorherige eindeutige und vollständige Beschreibung der Leistung, da deren vertragliche Spezifikationen nicht hinreichend genau festgelegt werden können. Dies sind Dienstleistungen, die nicht zwingend zum gleichen Ergebnis führen, weil ihr wesentlicher Inhalt in der Lösung einer Aufgabenstellung durch Erbringung geistiger Arbeit besteht. Sie werden als „**geistige Dienstleistungen**“ qualifiziert.

Eine wichtige Konsequenz, die sich aus der Qualifikation einer Leistung als geistige Dienstleistung ergibt, ist die grundsätzliche Berechtigung bzw. Verpflichtung, diese Leistungen in einem Verhandlungsverfahren zu vergeben. Erst durch Verhandlungen kann die Vergleichbarkeit der Angebote gewährleistet werden. Unter diese Kategorie fallen etwa Planungs- und Forschungsleistungen, Softwareentwicklung oder Werbekonzepte.

Davon unberührt bleibt die Möglichkeit, Beratungsdienstleistungen im Wege der Direktvergabe zu vergeben, sofern die gesetzlichen Voraussetzungen dafür erfüllt sind.

Bauftrag

Baufträge sind Aufträge, deren Vertragsgegenstand die Ausführung und/oder Planung von Bauvorhaben im Zusammenhang mit einer der in Anhang I BVergG genannten Tätigkeiten, die Ausführung eines Bauwerkes oder die Erbringung einer Bauleistung durch Dritte gemäß den vom öffentlichen Auftraggeber genannten Erfordernissen, ist.

UMSATZSTEUER und EINSPAR-CONTRACTING

Bei Vergabe von Contracting-Projekten als Dienstleistungsauftrag wird die Umsatzsteuer jeweils mit den geleisteten Contracting-Raten fällig.

Die Vergabe als Liefer- oder Bauauftrag bewirkt, dass die Umsatzsteuer zur Gänze zum Zeitpunkt der Umsetzung der Maßnahmen (= erfolgter Lieferung, erfolgter Errichtung) fällig wird. In diesem Fall muss der Contractor die gesamte Umsatzsteuer ebenfalls vorfinanzieren, das Projekt wird dadurch teurer.

5 Vergabeverfahren für Contracting-Projekte: Schritt für Schritt den Dschungel lichten

Bei der Auswahl des Vergabeverfahrens für Contracting-Projekte sind zwei Überlegungen wichtig:

1. Die Auswahl des Vergabeverfahrens muss einerseits gesetzeskonform sein (Bundesvergabegesetz).
2. Das gewählte Verfahren sollte auf der anderen Seite den Anforderungen Ihres Contracting-Projekts entsprechen, d.h.,
 - es sollten geeignete Anbieter (Qualifikation) mit Erfahrung in Contracting-Projekten zum Zug kommen.
 - die einlangenden Angebote sollten vergleichbar sein.
 - das Verfahren sollte Ihnen eine gewisse Flexibilität bieten, was die Leistungen betrifft, die Sie vom Contractor erhalten.

Ziel dieses Leitfadens ist es, den „Ausschreibungsdschungel“ für Gemeinden etwas zu lichten. Die folgenden Überlegungen bilden die Grundlage für die Empfehlung für Vergabeverfahren, die wir am Ende dieses Kapitels abgeben.

Warum überhaupt ausschreiben?

Bei den meisten Projekten ergibt sich die Ausschreibungspflicht durch die Überschreitung von Schwellenwerten (gesamte Projektsumme) laut BVergG. Auch unter diesen Schwellenwerten empfiehlt sich die Abfrage von Preis und Ideen am Markt. Wenn Sie direkt

beauftragen, verzichten Sie auf den Wettbewerb unter den Anbietern mit dem Nachteil, dass Sie unter Umständen geringere Qualität zu einem höheren Preis erhalten.

Für öffentliche Auftraggeber, insbesondere BürgermeisterInnen, ist die Einbindung der regionalen Wirtschaft bei der Vergabe von Contracting-Projekten, oft ein wichtiges Anliegen. Dies ist auch bei korrekter Anwendung des BVergG möglich.

SCHLUSSFOLGERUNG / EMPFEHLUNG

➔ **Jedenfalls Ausschreibung nach Bundesvergabegesetz**

Leistungsbeschreibung im BVergG

Bei einem Contracting-Projekte suchen Sie die Lösung für eine Aufgabenstellung und erwarten sich Vorschläge seitens der Bieter, d.h. Sie können keine detaillierte Leistung in der Ausschreibung vorgeben (das wäre eine konstruktive Leistungsbeschreibung), sondern nur das Ziel und die Funktion der abgefragten Leistung (das nennt man funktionale Leistungsbeschreibung). Funktionale Ausschreibungen empfehlen sich daher v.a. für komplexere Aufgabenstellungen, was auf die meisten Contracting-Projekte zutrifft.

SCHLUSSFOLGERUNG / EMPFEHLUNG:

➔ **Ausschreiben mit funktionaler Leistungsbeschreibung**

Einstufiges oder zweistufiges Verfahren?

Einstufige Verfahren – Charakteristik

Im Prinzip kann jedes vom Auftraggeber ausgewählte Unternehmen ein Angebot abgeben. Die Prüfung von unternehmensbezogenen Kriterien (berufliche Zuverlässigkeit, wirtschaftliche bzw. finanzielle und technische Leistungsfähigkeit) erfolgt gleichzeitig mit der inhaltlichen Prüfung des Angebots. Verhandlungen im Anschluss an die Angebotsprüfung sind nicht zulässig (Verhandlungsverbot, ausgenommen Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung, Direktvergabe).

Vorteile: einfaches Verfahren, überschaubare Dauer

Nachteile: In einstufigen Verfahren müssen Sie bereits detailliert beschreiben, welche Leistungen der Auftragnehmer zu erfüllen hat (konstruktive Leistungsbeschreibung). Sie erteilen nach der Angebotsprüfung den Zuschlag ohne weitere Verhandlungen und damit Optimierungsmöglichkeiten (Ausnahmen wiederum wie oben)

Zweistufige Verfahren - Charakteristik

Ein „zweistufiges Verfahren“ bedeutet, dass nur jene Unternehmen zur Angebotsabgabe eingeladen werden, bei denen man vorab unternehmensbezogene Kriterien (berufliche Zuverlässigkeit, wirtschaftliche bzw. finanzielle und technische Leistungsfähigkeit) geprüft hat.

Für Contracting-Projekte wird meist ein Lösungsvorschlag für Ziele und Funktionen, die der Auftraggeber vorgibt, und meist auch für sehr unterschiedliche technische Lösungen, gesucht. Dies erfordert eine funktionale Leistungsbeschreibung und damit laut BVergG ein zweistufiges Vergabeverfahren.

Vorteile: Die Einschränkung der Angebote auf bereits ausgewählte Unternehmen bewirkt eine höhere Qualität der Angebote und damit einen verminderten Aufwand bei der Angebotsbewertung für den Auftraggeber.

Nachteile: Der Aufwand an Zeit und Kosten für die Verfahren ist durch die Komplexität der Verfahren sicher höher, auch die Verfahrensdauer selbst.

	Einstufige Verfahren	Zweistufige Verfahren
Aufwand Datenbereitstellung zum Bestand bei der Gemeinde	Höher	
Aufwand Angebotserstellung beim Bieter		Höher
Aufwand Erstellung der Leistungsbeschreibung bei der Gemeinde		Höher
Komplexität des Verfahrens (Ablauf, Fristen, Formalismus)		Höher
Zeitaufwand und Kosten für das Verfahren		Höher
Notwendigkeit einer juristischen Expertise	Evt.	Ja
Geeignet für komplexe Aufträge (mehrere Gebäude und/oder techn. Lösungen)	Nein	Ja
Aufwand bei der Angebotsbewertung für Gemeinden		Niedriger
Qualität der Angebote		Höher

Tabelle 2: Vergleich ein- und zweistufige Verfahren

SCHLUSSFOLGERUNG / EMPFEHLUNG:

⇒ Anwendung von zweistufigen Vergabeverfahren

Verhandeln oder nicht?

Wenn Dienstleistungen nicht soweit detailliert beschrieben werden können, dass eine Vergabe in einem offenen oder nicht offenen Verfahren (bei denen Verhandlungsverbot

besteht) möglich ist, dann muss ein Verhandlungsverfahren gewählt werden. Bei der Empfehlung aus dem vorigen Abschnitt (zweistufige Verfahren), bleibt dann nur das Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung.

Kleinere, nicht so komplexe Projekte, bei denen eine ausreichende konstruktive Leistungsbeschreibung erstellt werden kann, können u.U. auch in einem einstufigen Verfahren durchgeführt werden. Allerdings besteht bei den einstufigen Verfahren durchwegs Verhandlungsverbot. Ausnahmen sind die Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung, die sowohl als einstufiges als auch zweistufiges Verfahren durchgeführt werden kann und auch als Verhandlungsverfahren. Verhandlungen sind auch beim – nur einstufigen – Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung möglich.

SCHLUSSFOLGERUNG / EMPFEHLUNG:

Komplexe Projekte (umfassende Sanierungen, mehrere Gebäude und/oder Anlagenarten, unterschiedliche technologische Lösungen):

⇒ Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung

Weniger komplexe Kleinprojekte mit geringer Leistungstiefe:

⇒ Direktvergabe

⇒ Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung

⇒ Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung

6 Verfahrensarten im Detail

Die nachfolgenden Kapitel enthalten nähere Ausführungen über die empfohlenen Vergabeverfahren (die auch in der Praxis am häufigsten für Contracting-Projekte herangezogen werden).

6.1 Einstufige Verfahren

6.1.1 Direktvergabe gemäß § 25 Abs 10 BVergG 2006

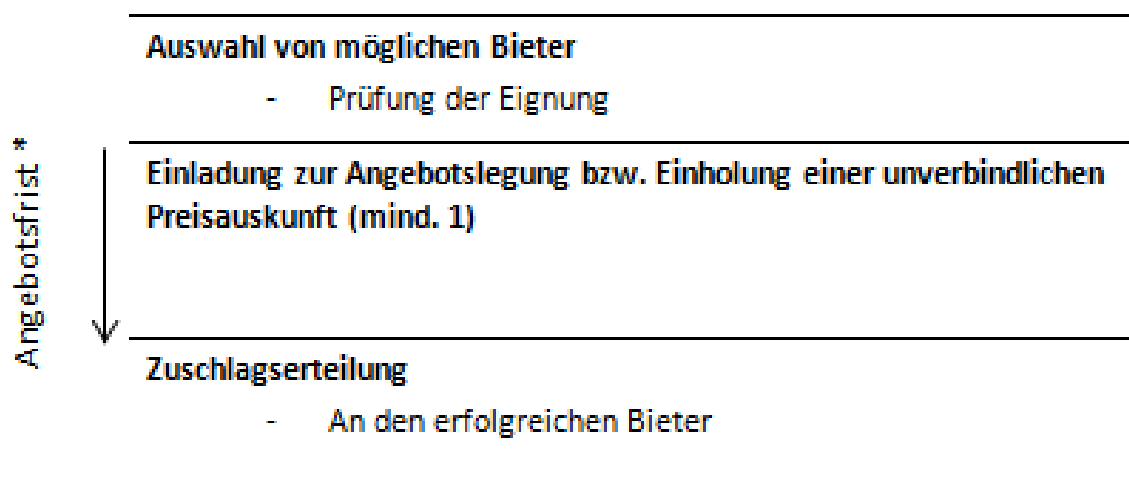
KURZBESCHREIBUNG

Eine Leistung wird (gegebenenfalls nach Einholung von unverbindlichen Preisauskünften oder verbindlichen Angeboten) formfrei unmittelbar an einen Auftragnehmer vergeben. Zulässig **ist dieses Verfahren nur im USB für** Liefer-, Dienstleistungs- und Bauaufträge bis zu einem Auftragswert von 100.000 €.

Der Auftraggeber kann ein oder mehrere Unternehmen (gewährleistet Wettbewerb) auffordern, eine unverbindliche Preisauskunft (sinnvoll bei kurzfristigen Anfragen) oder ein verbindliches Angebot (auch zur Markterkundung) zu legen. Die Eignungsprüfung kann vertieft oder oberflächlich erfolgen, muss aber spätestens zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses vorliegen.

Es gibt keine einzuhaltenden Fristen, eine Dokumentationsverpflichtung besteht, sofern wirtschaftlich vertretbar, für **Gegenstand und Wert des Auftrages**; Name des Auftragnehmers und **alle eingeholten unverbindlichen Preisanfragen**.

ABLAUF



* Keine gesetzlich normierte Frist

VORTEILE

- Liberalstes Vergaberegime (Vergleich mit einem „Privaten“)
- Formfreiheit (keine Ausschreibungsunterlage; kein förmliches Vergabeverfahren) – Korrespondenz auf gleicher Augenhöhe mit dem Partner
- Großer Ermessensspielraum des Auftraggebers
- Möglichkeit der Einbeziehung von regionalen/lokalen Unternehmen – bessere Zugänglichkeit
- Geringes Anfechtungsrisiko

NACHTEILE

- Geringer Wettbewerb
- Trotz Formfreiheit sind vergaberechtliche Grundsätze (Gleichbehandlung) und Transparenzgebot einzuhalten.

ANWENDUNGSBEREICH

Geeignet für

- „Bagatellaufträge“
- kleinere Projekte unter einem Auftragswert von 100.000 € (Umgehungshandlungen durch „Auftragspaltung“ sind vergaberechtlich nicht zulässig)
- Beratungsdienstleistungen (siehe im Detail „Exkurs Beratungsdienstleistungen“ S. 19)
- Dauerverträge / unbefristete Dienstleistungsverträge (vgl. § 16 Abs 2 BVergG). Der Auftragswert von Dauerverträgen, die länger als 48 Monate laufen bzw. unbefristete Verträge berechnen sich aus dem 48-fachen des monatlichen Entgelts. Ein Vertrag gilt auch als unbefristet, wenn zwar eine Laufzeit vorgesehen ist, der Vertrag sich aber ohne Kündigung automatisch verlängert.

Ein Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung unterscheidet sich von diesem Verfahren durch

- zwingend verbindliche Angebote im Rahmen eines förmlichen Verfahrens
- Erstellung eines Leistungsverzeichnisses
- Erstellung eines Leistungsvertrages
- Verhandlungen über den gesamten Auftragsinhalt

Ein Nicht offenes Verfahren ohne vorherige Bekanntmachung unterscheidet sich von diesem Verfahren durch

- Einladung von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU)
- Verpflichtung zum Wechsel der aufgeforderten Unternehmen

6.1.2 Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung gemäß §§ 28 ff BVergG

Als Ausnahmeverfahren des BVergG darf das Verhandlungsverfahren nur in bestimmten Fällen herangezogen werden. Die Wahl dieses Verfahrens ist daher sorgfältig zu begründen.

In diesem Verfahren wird eine beschränkte Anzahl von geeigneten (dies ist im Vorfeld zu prüfen) Unternehmen unmittelbar zur Abgabe von Angeboten eingeladen und in weiterer Folge mit ihnen über ihr Angebot verhandelt. Die Anzahl der Unternehmen darf grundsätzlich nicht unter drei liegen.

ZULÄSSIGKEIT IM OSB

Für Liefer-, Dienstleistungs- und Bauaufträge, wenn

- ein vorher durchgeführtes offenes oder nicht offenes Verfahren mit vorheriger Bekanntmachung oder ein durchgeführter wettbewerblicher Dialog kein im Sinne des

Gesetzes geeignetes Angebot gebracht hat, die ursprünglichen Bedingungen nicht grundlegend geändert wurden und der Kommission auf Wunsch Bericht erstattet wird

- Beschleunigtes Verfahren: dringliche, zwingende Gründe lassen es nicht zu, die in den übrigen Verfahren vorgesehenen Fristen einzuhalten
- Sonderfälle, die den Vertragsinhalt betreffen, z.B. Forschung, Ausschließlichkeitsrechte, technische und künstlerische Besonderheiten oder „Folgauftrag“

ZULÄSSIGKEIT IM USB

- **Liefer-, Dienstleistungs- und Bauaufträge** bis zu einem Auftragswert von 100.000 €, oder
- wenn im Rahmen eines durchgeführten Vergabeverfahrens kein oder kein im Sinne des BVergG geeignetes Angebot abgegeben, keine oder keine im Sinne des BVergG geeignete Wettbewerbsarbeit oder Lösung eingereicht oder kein Teilnahmeantrag gestellt worden ist und die ursprünglichen Bedingungen für den Auftrag nicht grundlegend geändert werden, oder
- Gelegenheitskauf (besonders günstig) oder Kauf aus Konkursmasse

ENTSCHEIDUNGEN, DIE DER AUFTRAGGEBER TREFFEN MUSS

- Pflicht zur Verfahrensstrukturierung – In den Ausschreibungsunterlagen ist klar festzulegen, wie das Verhandlungsverfahren abgewickelt wird (Zeitplan, Zahl der Verhandlungsrunden, Shortlisting, Letztangebotsabgabe)
- Einladung von mindestens drei geeigneten Unternehmen (Sicherstellung eines freien und lautereren Wettbewerbs – Verfügung über gewisse Marktübersicht; häufiger Wechsel des Bieterkreises; Einladung insbesondere von KMU)
- Eignungsprüfung – Substituierbar durch Vorlage einer Eigenerklärung

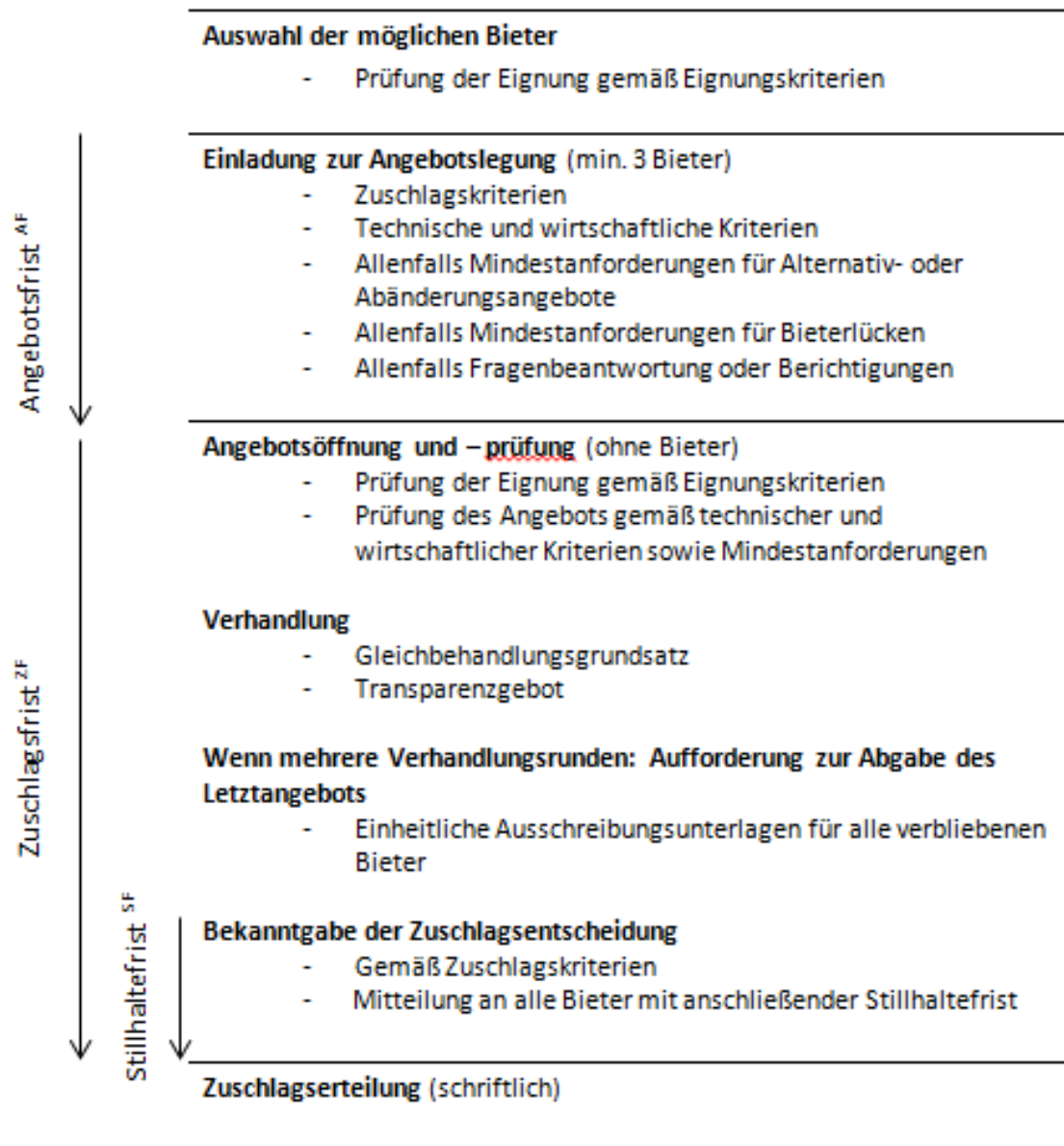
FRISTEN (SIEHE AUCH „ABLAUF“)

- Angebotsfrist: Keine gesetzlich normierte Frist – Frist ist so zu berechnen, dass dem Bieter ausreichend Zeit zur Kalkulation bleibt (ausreichend ca. 10 Tage)
- Stillhaltefrist: OSB 10 Tage; USB 7 Tage
- Zuschlagsfrist: Zeit zwischen Ablauf der Angebotsfrist und Zuschlag darf fünf Monate nicht überschreiten. Wird in der Ausschreibung nichts angegeben, verkürzt sich diese auf einen Monat.

DOKUMENTATIONSPFLICHTEN

- OSB: Strenger Prüfungsmaßstab seitens der Kommission hinsichtlich des Vorliegens der außergewöhnlichen Umstände, die die Anwendung des Verhandlungsverfahrens rechtfertigen. Diese sind vom Auftraggeber in einem **Vergabevermerk** festzuhalten, welcher auf Anfrage der Kommission übermittelt werden muss

ABLAUF



AF) keine gesetzlich normierte Frist

SF) 7 Tage

ZF) maximal 5 Monate

CHARAKTERISTIKA

- Sinnvoll, wenn das Auftragsziel, nicht aber der Leistungsinhalt beschrieben werden kann
- Keine öffentliche Angebotsöffnung
- Getrennte Verhandlungen mit den Bietern über den gesamten Leistungsinhalt (technische und wirtschaftliche Einzelheiten, nicht über den Preis ohne Einbeziehung von inhaltlichen Änderungen)
- Aufforderung zur Letztangebotsrunde

VORTEILE

- Weniger Formalismus
- Möglichkeit der Einbeziehung von regionalen / lokalen Unternehmen
- Verhandlungen über den gesamten Leistungsinhalt
- Geringes Anfechtungsrisiko

NACHTEILE

- Geringer Wettbewerb

ANWENDUNGSBEREICH

- Kleinere Projekte bis zu einem Auftragswert von 100.000 €
- Projekte, in denen im vorangehenden offenen oder nicht offenem Verfahren kein oder kein geeignetes Angebot eingelangt ist

6.2 Ein- oder zweistufiges Verfahren

6.2.1 Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung gemäß § 41a BVergG

Einer unbeschränkten Anzahl von Unternehmern wird die beabsichtigte Vergabe eines Auftrags bekanntgemacht. Nach Einholung von einem oder mehreren Angeboten wird die Leistung formfrei an einen Auftragnehmer vergeben.

Das neue Verfahren (mit 01.04.2012) ist weitgehend formfrei, und unterliegt im Vergleich zur Direktvergabe ohne Bekanntmachung erhöhten Wertgrenzen (Liefer- und Dienstleistungsaufträge bis 130.000 EUR (im Sektorenbereich bis 200.000 EUR) Bauaufträge bis 500.000 EUR). Die geforderte Transparenz wird durch die nötige Bekanntmachung im Vorhinein sichergestellt. Diese Bekanntmachung muss im jeweils verpflichtenden elektronischen Publikationsmedium erfolgen.

ZULÄSSIGKEIT NUR IM USB

- **Liefer- und Dienstleistungsaufträge** bis zu einem Auftragswert von 130.000 €
- **Bauaufträge** bis zu einem Auftragswert von 500.000 €

ENTSCHEIDUNGEN, DIE DER AUFTRAGGEBER TREFFEN MUSS

- Wesensart des Auftrags (also Bezeichnung des Auftraggebers, Leistungsgegenstand, Erfüllungsort und –zeit); ausdrückliche Bezeichnung als „Direktvergabe nach Bekanntmachung“ und wo weitere Informationen zur vergebenden Leistung erhältlich sind.
- Kriterien: keine Trennung zwischen unternehmens- und angebotsbezogenen Kriterien, keine Mindestanzahl von Kriterien, Festlegung der Kriterien für Einladung der Unternehmen und der Angebotsbewertung erforderlich, aber nicht Inhalt der Bekanntmachung
- Freie Gestaltung des Verfahrens: ein- oder zweistufig, Shortlisting, Verhandlungen möglich
- Einladung von einem oder mehreren Unternehmen

EIGNUNGSPRÜFUNG (BEFUGNIS, ZUVERLÄSSIGKEIT, LEISTUNGSFÄHIGKEIT)

- Spätestens zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses muss die Eignung vorliegen.
- Hier kann auch eine Leistung an ein Unternehmen vergeben werden, das im Rahmen eines anderen Vergabeverfahrens gemäß § 68 BVergG 2006 auszuschließen wäre (Konkurs- bzw. Insolvenzverfahren). Es wird auf die Leistungsfähigkeit abgestellt, welche sich nach der Art des Auftrages bestimmt (Handkäufe versus geistige Dienstleistungen).

FRISTEN

- Es sind keine Fristen vorgegeben.

DOKUMENTATIONSVERPFLICHTUNG

- Über wesentliche Festlegungen und Vorgänge im Vergabeverfahren
- Anwendung der Auswahlkriterien
- Wahl des Angebotes

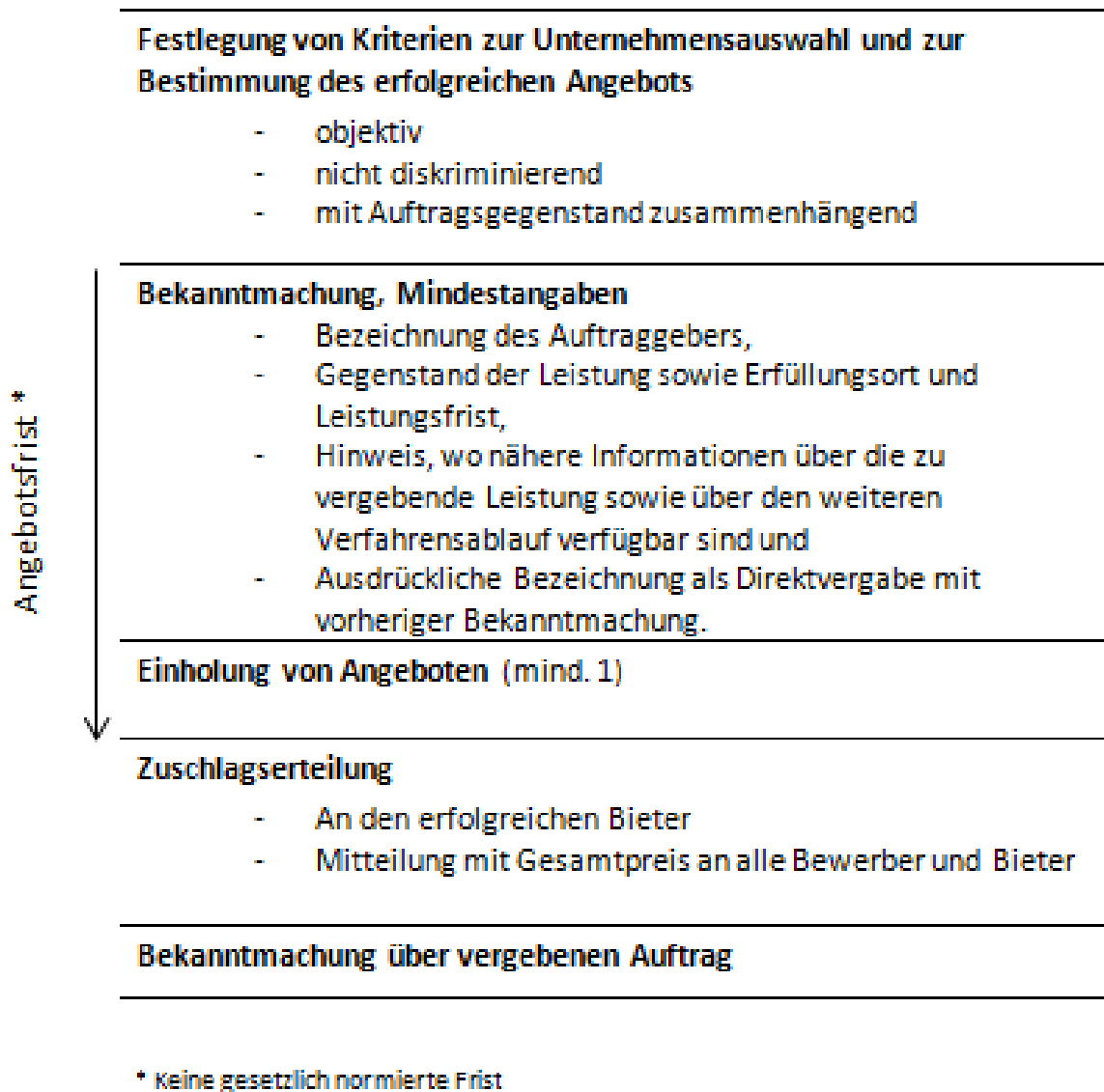
VORTEILE

- Großer Entscheidungsspielraum des Auftraggebers
- Mehr Flexibilität bei hohem Auftragsvolumen
- Erhöhte Rechtssicherheit aufgrund eingeschränktem Rechtsschutz: Nur die Bekanntmachung kann bekämpft werden. Die Verfahrensfestlegungen, die Selektions- und Zuschlagskriterien, die Zuschlagsentscheidung und sonstige „Fehler“ im Verfahren können nicht bekämpft werden. Auch hinsichtlich der Zuschlagserteilung droht keine Nichtigkeit, sondern nur die Feststellung der Rechtswidrigkeit (= Schadenersatz).

NACHTEILE

- Dokumentations- bzw. bürokratischer Aufwand
- Trotz Formfreiheit sind vergaberechtliche Grundsätze (Gleichbehandlung) und Transparenzgebot einzuhalten

ABLAUF



ANWENDUNGSBEREICH

- Kleinere Projekte (Umgehungshandlungen durch „Auftragssplittung“ sind vergaberechtlich nicht zulässig)
- Beratungsleistungen
- Dauerverträge / Unbefristete Dienstleistungsverträge (vgl. § 16 Abs 2 BVergG). Der Auftragswert von Dauerverträgen, die länger als 48 Monate laufen bzw. unbefristet Verträge berechnen sich aus dem 48-fachen des monatlichen Entgelts

6.3 Zweistufiges Verfahren

6.3.1 Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung gemäß §§ 28 ff BVergG

Als Ausnahmeverfahren des BVergG darf das Verhandlungsverfahren nur in bestimmten Fällen herangezogen werden. Die Wahl dieses Verfahrens ist daher sorgfältig zu begründen.

Das Verhandlungsverfahren wird in den vorgeschriebenen Publikationsmedien bekannt gemacht. Dabei wird zur Abgabe von Teilnahmeanträgen aufgefordert, ausgewählte Bewerber werden zur Abgabe von Angeboten aufgefordert. Danach kann über den gesamten Auftragsinhalt verhandelt werden.

ZULÄSSIGKEIT IM OSB

Liefer-, Dienstleistungs- und Bauaufträge, wenn

- ein durchgeführtes offenes oder nicht offenes Verfahren mit vorheriger Bekanntmachung oder eines durchgeführten wettbewerblichen Dialoges keine für den Auftraggeber geeigneten Angebote erbracht hat und die ursprünglichen Bedingungen für den Auftrag nicht grundlegend geändert werden.
- die Leistung keiner globalen Preisgestaltung unterliegt

zusätzlich Dienstleistungsaufträge, wenn

- insbesondere die geistige Dienstleistungen dergestalt sind, dass vertragliche Spezifikationen nicht so genau festgelegt werden können, dass der Auftrag durch die Wahl des besten Angebotes im offenen oder nicht offenem Verfahren mit vorheriger Bekanntmachung vergeben werden kann

ZULÄSSIGKEIT IM USB

- **Liefer- und Dienstleistungsaufträge** ohne Einschränkung
- **Baufträge** bis zu einem Auftragswert von 1.000.000 €

ENTSCHEIDUNGEN, DIE DER AUFTRAGGEBER TREFFEN MUSS

- Einladung von mindestens drei geeigneten Unternehmen. Wie viele Bewerber zur Angebotsabgabe eingeladen werden, ist vorab in den Teilnahmeunterlagen zu definieren. Auswahl der Unternehmen erfolgt anhand von Auswahlkriterien im Teilnahmeantrag (Sicherstellung eines freien und lauterer Wettbewerbs – Verfügung über gewisse Marktübersicht; Häufiger Wechsel des Bieterkreises; Einladung insbesondere von KMU)
- Eignungsprüfung – Substituierbar durch Vorlage einer Eigenerklärung

FRISTEN

- Teilnahmefrist: OSB: 37 Tage; USB: 14 Tage (Verkürzung möglich)
- Angebotsfrist: Keine gesetzlich normierte Frist – Frist ist so zu berechnen, dass dem Bieter ausreichend Zeit zur Kalkulation bleibt (ausreichend ca. 10 Tage)
- Stillhaltefrist: OSB 10 Tage; USB 7 Tage
- Zuschlagsfrist: Zeit zwischen Ablauf der Angebotsfrist und Zuschlag darf fünf Monate nicht überschreiten. Wird in der Ausschreibung nichts angegeben, verkürzt sich diese auf einen Monat.

DOKUMENTATIONSPFLICHTEN

- OSB: Strenger Prüfungsmaßstab seitens der Kommission hinsichtlich des Vorliegens der außergewöhnlichen Umstände, die die Anwendung des Verhandlungsverfahrens rechtfertigen. Diese sind vom Auftraggeber in einem **Vergabevermerk** festzuhalten, welcher auf Anfrage der Kommission übermittelt werden muss

CHARAKTERISTIKA

- Sinnvoll, wenn das Auftragsziel, nicht aber der Leistungsinhalt beschrieben werden kann
- Keine öffentliche Öffnung der Teilnahmeanträge bzw. der Angebote
- Getrennte Verhandlungen mit den Bietern über den gesamten Leistungsinhalt (technische und wirtschaftliche Einzelheiten, nicht über den Preis ohne Einbeziehung von inhaltlichen Änderungen)
- Shortlisting – Anhand von Zwischenwertungen erfolgt eine sukzessive Beschränkung auf immer weniger Verhandlungspartner. So bleibt am Ende nur mehr ein Bieter über, mit dem verhandelt und letztlich der Zuschlag erteilt wird
- Aufforderung zur Letztangebotsrunde

VORTEIL

- Verhandlung über den gesamten Leistungsinhalt

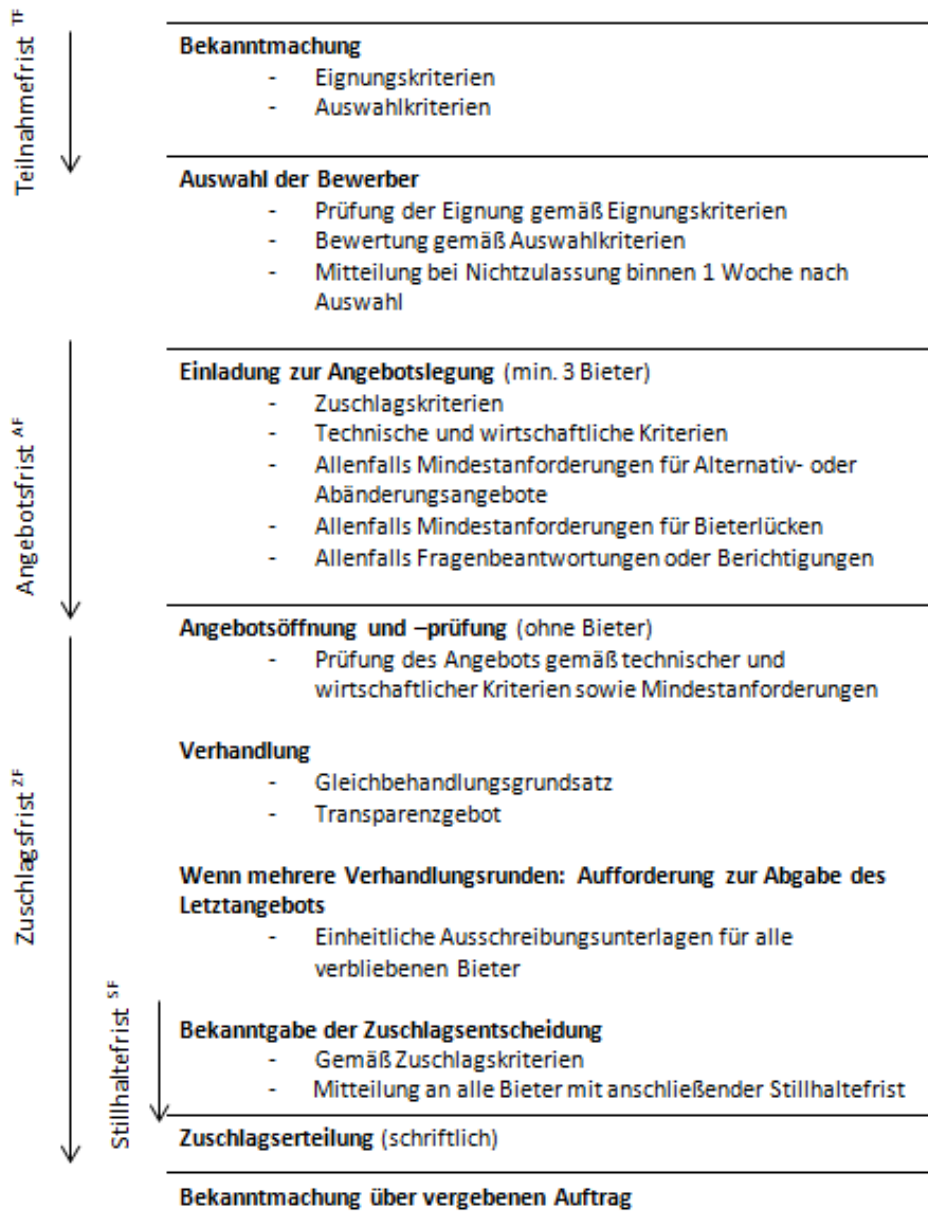
NACHTEIL

- Aufgrund der Zweistufigkeit komplex und kostenintensiv

ANWENDUNGSBEREICH

- Projekte, in denen im vorangehenden offenen oder nicht offenem Verfahren kein oder kein geeignetes Angebot eingelangt ist

ABLAUF



TF) OSB: 37 Tage; 30 Tage bei Verwendung elektr. Medien
 USB: 14 Tage
 AF) keine gesetzlich normierte Frist

ZF) maximal 5 Monate
 SF) OSB: 10 Tage; USB: 7 Tage

TIPPS FÜR DIE DURCHFÜHRUNG

Professionelle Durchführung ist beim Verhandlungsverfahren sehr wichtig. Deshalb hier einige Tipps, die Sie beachten sollten:

Bieteraufwand auf das Nötige beschränken

Die Angebotserstellung ist für die Bieter mit relativ hohem Aufwand verbunden: die Grobanalyse für die Ermittlung der Einspargarantie bei der Angebotslegung muss bereits ziemlich detailliert erfolgen, da diese meist ein Zuschlagskriterium ist. Übertriebene Anforderungen an die Bieter im laufenden Vergabeverfahren und Neuausschreibungen aufgrund von Verfahrensfehlern oder wegen zu geringer Beteiligung durch Bieter sollten daher vermieden werden. Neben einem professionellen Ausschreibungsmanagement (s.u.) zählen dazu auch gute inhaltliche Vorgaben. Daher sollte auf folgende Punkte geachtet werden:

- die präzise und fehlerlose Vorgabe von Daten- und sonstigen Grundlagen für die Erstellung des Angebots (Pflichtmaßnahmen, Zielsetzungen,...)
- klare Zuschlagskriterien, die sich aus Ihren definierten Projektzielen ableiten
- ein professionelles Management des Vergabeverfahrens (ausreichende Fristen – vor allem bei Projekten mit mehreren Gebäuden/Anlagen, zügige Entscheidungen etc.)
- Alternativangebote verursachen enormen zusätzlichen Aufwand beim Bieter

Diese Punkte sind wichtig für die Frage, ob Sie einerseits brauchbare Angebote sowie Angebote in ausreichender Anzahl bekommen und andererseits das Projekt Ihre Erwartungen erfüllen wird.

Terminmanagement

Erfahrungsgemäß können – wenn mehrere Verhandlungsrunden anberaumt werden –, sowohl beim Auftraggeber als auch beim Auftragnehmer gewisse „Ermüdungserscheinungen“ auftreten und die anfängliche Begeisterung schwinden, wenn sich das Verfahren gar zu lange hinzieht. Deshalb heißt es am Ball bleiben: am besten benennen Sie eine/n Verantwortliche/n, der/die die Aufgabe hat, Motor für das Verfahren zu sein. Ferienzeiten, zeitliche Engpässe beim Auftraggeber zwischen den Verhandlungsrunden und volle Terminkalender bei allen Beteiligten können bei der Terminfindung lange Verhandlungspausen verursachen, wenn man diese nicht von vornherein berücksichtigt. Eine langfristige und realistische Terminplanung kann hier helfen.

Arbeitsproben in der 1. Stufe zur Feststellung der Eignung anfordern

Z.B. Teile aus Referenzprojekten erklären lassen

Fairness gegenüber den Bietern

Wenn Sie eine technische Lösung sehr gut finden und diese auch von den anderen Bietern angeboten haben möchte, so reicht es, die Art der Aufgabenstellung zu beschreiben, Sie sollten nicht die detaillierte technische Lösung oder Umsetzung vorgeben.

In den folgenden zwei Tabellen finden Sie nochmals eine Übersicht über diese Vergabeverfahren:









	Art der Bieter-Information	Einladung, einen Teilnahmeantrag zu stellen	Aufforderung zur Angebotsabgabe	Verhandlungen
Einstufige Verfahren				
Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung	 ²⁾	/	 (mind. 3) ⁴⁾	Ja
Direktvergabe	 ²⁾	/		Ja
Ein- oder zweistufige Verfahren				
Direktvergabe mit Bekanntmachung	 ¹⁾	(∞ ³⁾)		Ja
Zweistufige Verfahren				
Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung	 ¹⁾	∞	 (mind. 3) ⁴⁾	Ja

Tabelle 3: Übersicht über die Merkmale der empfohlenen Vergabeverfahren für Contracting- Projekte

¹⁾ Öffentliche Bekanntmachung

²⁾ Einladung an begrenzten TeilnehmerInnenkreis

³⁾ Unbegrenzte Anzahl an Unternehmen

⁴⁾ Ein oder mehrere Unternehmen (Mindestanzahl jeweils in der Klammer)

Schwellenwerte, Auftragsarten und Vergabegrenzen						
Auftragsart	Dienstleistung		Lieferung		Bau	
Schwellenwerte für Gemeinden	OSB ^{*)}	USB ^{*)}	OSB ^{*)}	USB ^{*)}	OSB ^{*)}	USB ^{*)}
	200.000 €		200.000 €		5.000.000 €	
Einstufige Verfahren						
Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung	Nein, aber ¹⁾	Ja	Nein, aber ¹⁾	ja	Nein, aber ¹⁾	Ja
Vergabegrenze		100.000 €		100.000 €		100.000 €
Direktvergabe	Nein	Ja	Nein	ja	Nein	Ja
Vergabegrenze		100.000 €		100.000 €		100.000 €
Ein- oder zweistufiges Verfahren						
Direktvergabe mit Bekanntmachung	Nein	Ja	Nein	Ja	Nein	Ja
Vergabegrenze		130.000 €		130.000 €		500.000 €
Zweistufige Verfahren						
Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung	Nein, aber ¹⁾	Ja ²⁾	Nein, aber ¹⁾	Ja ²⁾	Nein, aber ¹⁾	Ja ²⁾
Vergabegrenze						1.000.000 €

Tabelle 4: Schwellen- bzw. Subschwellenwerte im Hinblick auf die einzelnen Auftragsarten

¹⁾ Ausnahmeverfahren – gelangt zur Anwendung unter bestimmten Umständen (vgl. §§ 28 ff BVergG)

²⁾ wenn vorherige globale Preisgestaltung der Natur des Auftrags nach nicht möglich

6.4 Keine „Angst“ vor dem Verhandlungsverfahren

Im Bundesvergabegesetz ist geregelt, dass öffentliche Auftraggeber wie Bund, Länder und Gemeinden in ihren Beschaffungen nach dem BVergG vorzugehen haben. Dieses versucht, mithilfe seiner Regelungen die Einhaltung vergaberechtlicher Grundsätze zu Gunsten aller Bieter zu gewährleisten. Aus diesen Bemühungen heraus ist das Vergabewesen mittlerweile ein umfangreiches Rechtsgebiet geworden.

Aufgrund der Besonderheiten des Vergaberechts im Vergleich zu privaten Beschaffungsvorgängen und der dynamischen Entwicklung dieser Rechtsmaterie können Herausforderungen entstehen, die nicht ohne entsprechende juristische Expertise beherrschbar sind. Die Voraussetzung für eine rasche und effiziente Projektabwicklung ist die rechtssichere Vergabe von Leistungen. Fehlendes Know-how führt hier oft zu erheblich mehr Aufwand und Kosten.

Das Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung ist bei vielen Einspar-Contracting-Projekten aufgrund der Aufgabenstellung und der Größe / Projektsumme angezeigt. Warum man sich auch als kleine Gemeinde diese Verfahren zutrauen kann:

- Ein großer Vorteil des Verhandlungsverfahrens ist die Möglichkeit für die Gemeindeverantwortlichen, die Leistungen im direkten Gespräch mit dem Bieter konkretisieren zu können. Hier kommt man meistens zu besseren (sprich an die Rahmenbedingungen und Erfordernisse der Gemeinden angepasste) Lösungen als im einstufigen Verfahren.
- Die Kosten für eine juristische (oder auch technische) Beratung ist für viele Gemeinden ein Abschreckungsfaktor – letztlich haben aber jene Gemeinden, die sich dafür entschieden haben, dies vor allem im Nachhinein als richtige Entscheidung bewertet: einerseits, weil die Projekte ohne größere Hindernisse laufen und funktionieren, andererseits, weil die Kosten für die Beratung im Vergleich mit den Projektkosten und den vermiedenen „Streitkosten“ (Zeit, Geld, Nerven,..) als gute Investition gesehen werden.
- Die Einbindung der regionalen Wirtschaft ist auch bei diesen Verfahren möglich.

7 Tipps aus der Praxis

Aus bereits mehr als 15 Jahren Praxis bei Gemeinden gibt es Empfehlungen und Tipps für die Vorbereitung und Durchführung von Contracting-Ausschreibungen – einerseits von BürgermeisterIn zu BürgermeisterIn, aber auch von Contracting-Unternehmen. Die wichtigsten haben wir hier für Sie zusammengestellt.

Gleich zu Beginn des Projekts eine unabhängige Beratung suchen.

Unabhängig bedeutet in diesem Fall: unabhängig von allen, die zu einem späteren Zeitpunkt im Projekt als Auftragnehmer auftreten könnten oder dies beabsichtigen (Technologieanbieter, Contractoren, Energieversorger etc.).

Frühzeitig alle technologischen Optionen und Varianten ausloten.

Das schließt Nullvariante, Eigenumsetzung oder Abriss und Neubau von Gebäuden mit ein.

Von Anfang an eine professionelle juristische Beratung für Ausschreibung und Vertrag hinzuziehen

Ausschreibungen nicht selber machen, die Gefahr von Anfechtungen ist zu groß. Die Kosten rechtfertigen sich jedenfalls durch Vermeidung von Neuausschreibungen, Widerrufen, Einsprüche etc.. Sie können außerdem mit einem reibungsloseren Projektablauf rechnen, wenn der Vertrag eindeutige Regelungen für alle Eventualitäten im Projekt vorsieht.

Für die Vertragserrichtung ausreichend Zeit nehmen

„Bei uns war jedes Detail geregelt, da gibt’s kein Streiten“. Im Vertrag besser zu viel als zu wenig regeln – Voraussetzung ist, dass man weiß, dass man will.

Je größer das Projekt, umso kleiner werden anteilig die Beratungskosten.

Bei manchen Projekten lagen diese im Promillebereich des Auftragswertes, in den meisten anderen Fällen wurden sie zwischen 4 – 5 % des Auftragswertes angegeben.

Zu eng gefasste Contracting-Ausschreibungen vermeiden

Ein zu enges technisches Korsett oder zu restriktive Vorgaben in den Leistungsbeschreibungen behindern die Suche nach optimalen Lösungen seitens des Contractors.

Ein/e Energiebeauftragte/r seitens der Gemeinde kann gut als Schnittstelle zum Contractor fungieren.

Eine solche Stelle kann eine gewisse Kontinuität im Contracting-Projekt sicherstellen. Die Gefahr ist geringer, dass plötzlich das gesamte Know-how zum Projekt verloren geht, wenn z.B. politische MandatarInnen ausscheiden. Der/die muss keine TechnikerIn sein, wichtig ist das persönliche Engagement.

Erwartungen an das Projekt realistisch formulieren

Contracting ist nicht nur ein Instrument zur Kostensenkung, sondern auch (manche sagen: vor allem) ein Instrument zur Qualitätsverbesserung.

Das Vertrauensverhältnis der Gemeinde zu den Beratern und zum Contractor ist entscheidend!

- Was können Sie dazu beitragen?
Bei der Suche nach BeraterInnen und bei den Referenzen im Rahmen der Contracting-Ausschreibung Referenzen genau nachfragen (Anrufe/Bestätigungen bei den Referenzauftraggebern und deren Erfahrungen und Zufriedenheit abfragen).
- Wichtig ist auch der regelmäßige persönliche Kontakt.

Direktvergabe versus Contracting-Ausschreibung: Wettbewerb ist die Voraussetzung für Ideen- und Preiswettbewerb.

Bieter werden ihre Kreativität und ihr Know-how nur dann in vollem Umfang zu Ihrem Vorteil (= Maximierung der Einsparung zu angemessenen Preisen) nutzen, wenn sie wissen, dass sie im Wettbewerb zu bestehen haben.

Leistungen „aus einer Hand“ sind Stückwerk vorzuziehen.

In der Praxis hat sich gezeigt, dass Projekte, bei denen Planung und Durchführung der Maßnahmen aus einer Hand kommen, reibungsfreier über die Bühne gehen.

Warum ist das so? Jedes Unternehmen verfügt über Erfahrungen und über Personal mit speziellen Qualifikationen aus bereits durchgeführten Projekten und eigene erprobte Herangehensweisen. Planungen aus fremder Hand sind problematisch, wenn der (im Zuge eines Vergabeverfahrens eruierte) Durchführende z.B. Einsparungspotenzial erkennt, das der Planende aus Sicht des Durchführenden nicht oder nicht optimal berücksichtigt bzw. technisch gelöst hat. Gravierende Änderungen des Leistungsverzeichnisses können jedoch nur eingeschränkt durchgeführt werden, wenn die vergaberechtskonforme Abwicklung nicht gefährdet werden soll.

Umfassende Planungen sind Voraussetzung für die volle Nutzung des Einsparpotenzials.

Um maximale Energieeinsparungen in Gebäuden bzw. Anlagen zu erzielen, sind vielfältige Maßnahmen aus unterschiedlichen Gewerken zu kombinieren und aufeinander abzustimmen. Eine gewerkeübergreifende Planung ist daher eine wichtige Voraussetzung, um die brachliegenden Einsparpotenziale zu nutzen und dauerhafte Energiekostensenkungen zu erreichen. Wenn nicht alle im Zuge einer solchen Analyse eruierten Maßnahmen gleichzeitig umgesetzt werden können oder der Auftraggeber sich letztlich doch dazu entschließt, die Sanierungsschritte in Eigenregie zu setzen, ist es ratsam, sich an eine empfohlene Reihenfolge (die ebenfalls Ergebnis der Analyse sein muss) zu halten, um nicht Einsparpotenziale zu verlieren (z.B. Sanierung der Heizanlage vor der Aufbringung eines Vollwärmeschutzes oder Verzicht auf eine modulare Lösung, die eine Verringerung des Wärmeangebots nach der Sanierung erlaubt).

Schlusswort

An der Erarbeitung dieses Leitfadens haben viele Gemeinden Ihre Praxiserfahrungen zur Verfügung gestellt, viele Berater, Organisationen und Unternehmen Ihre Erfahrungen zu Contracting mit uns geteilt.

Wir möchten uns an dieser Stelle bei allen bedanken, die zu dieser Publikation beigetragen haben!

Für Anregungen zur Verbesserung dieses Leitfadens haben wir immer ein offenes Ohr (siehe Kontaktdaten nächste Seite).

Wir freuen uns besonders, wenn Sie – liebe BürgermeisterInnen, AmtsleiterInnen, MandatarInnen, Interessierte etc. – diese Erfahrungen auch nutzen und viele Projekte zur Steigerung der Energieeffizienz in der Gemeinde auf den Weg bringen und wünschen Ihnen

Viel Erfolg bei Ihren Projekten!

Das Projektteam von GeCon

Links / weiterführende Information

- www.contracting-portal.at: Referenzprojekte, Anbieterdatenbank
- OÖ Energiesparverband (ESV):
- www.esv.or.at/foerderungen/unternehmen/contracting/contractorenliste/: Anbieterliste
- DECA – Dienstleister Energieeffizienz und Contracting Austria: www.deca.at
- Grazer Energieagentur: www.gea.at
- Energieagentur der Regionen: www.wvnet.at/energieagentur

Kontakt zum Projektteam

Österreichische Gesellschaft für Umwelt und Technik (ÖGUT)

Monika Auer

Hollandstraße 10/46, 1020 Wien

T: +43.1.315 63 93 – 17

E: monika.auer@oegut.at

W: www.oegut.at

Delta Synergy GmbH

Mag. Gottfried Leitner, Dr. Erika Burdej

Kalkofenstraße 21, 4600 Wels

T: +43 7242 756-499 und 496

E: leitner@delta.at, burdej@delta.at

W: www.delta.at

ARGE Erneuerbare Energie Niederösterreich – Wien (AEE NÖ-W)

Andreas Reiter

Schönbrunner Straße 253/10, 1120 Wien

T: 01 710 75 23 - 14

E: reiter@aee.or.at

W: www.aee-now.at

Anhang 1

POTENZIALABSCHÄTZUNG GEBÄUDE EINSPAR-CONTRACTING											
Kennzahlen	Einsparpotenzial zu vermuten, wenn...	Gebäude A	Gebäude B	Gebäude C	Gebäude D	Gebäude E	Gebäude F	Gebäude G	Anlage A	Anlage B	Anlage C
Energiekennzahl (HWB) in kWh/m² und Jahr	> 130										
ANMERKUNG: Diese Kennzahl (HWB) wird von PraktikerInnen als ausreichendes Mittel zur Bewertung angesehen, ob ein Gebäude Contracting-Potenzial hat. Abweichungen nach unten sind z.B. in Poolprojekten möglich („Querfinanzierung“ durch Objekte mit schlechteren Ausgangswerten = höherem Einsparpotenzial)											
Errichtung (oder letzte Generalsanierung)	< 1980										
Alter der Heizanlage	> 15 J.										
Dämmstärken	< 10 cm										
Energiekosten Wärme und Warmwasser /m ²	> ca. 10 - 12 Euro										
Mängelliste											
<ul style="list-style-type: none"> • Wärmedämmung mangelhaft • Fenster nicht mehr voll funktionstüchtig (Lüftung mangelhaft) • Heizungsanlage überaltert • Regelung nicht funktionstüchtig (manuelle Eingriffe notwendig) • etc. 											
Akuter Sanierungsbedarf bei....											
Weitere technische Angaben											
Heizleistung in kW											
Kühlung Anschlussleistung in kW											
Lüftungsanlagen Summe m ³ /h											
Stromkosten											
Bruttogeschossfläche											
Energieträger											

