



Wohngebäudesanierung mit Einspar-Garantie

Leitfaden für Gebäudeeigentümer

Verfasser:

Klemens Leutgöb (E.V.A., Projektleiter)

Walter Hüttler (E.V.A.)

Gerhard Bucar (GEA)

Wien, August 2002

Impressum

Herausgeberin: Energieverwertungsagentur – the Austrian Energy Agency (E.V.A.),
Otto-Bauer-Gasse 6, A-1060 Wien; Tel. +43 (1) 586 15 24, Fax +43 (1) 586 15 24 - 40;
E-Mail: eva@eva.ac.at, Internet: <http://www.eva.ac.at>

Für den Inhalt verantwortlich: Dr. Fritz Unterpertinger

Verfasser: Mag. Klemens Leutgöb (E.V.A., Gesamtleitung), DI Walter Hüttler (E.V.A.), DI Gerhard Bucar (GEA)

Lektorat: Dr. Margaretha Bannert

Layout: Mag. Reinhard Jellinek

Herstellerin: Energieverwertungsagentur (E.V.A.)

Verlagsort und Herstellungsort: Wien

Nachdruck nur auszugsweise und mit genauer Quellenangabe gestattet. Gedruckt auf chlorfrei gebleichtem Papier.

Inhaltsverzeichnis

| | | |
|----------|---|-----------|
| 1 | Vorbemerkungen | 1 |
| 1.1 | Bedeutung der Wohngebäudesanierung | 1 |
| 1.2 | Garantiemodelle: Idee und Nutzen | 1 |
| 1.3 | Hinweise zu diesem Leitfaden | 2 |
| 2 | Umsetzung von Garantie-Modellen | 4 |
| 2.1 | Rahmenbedingungen (Wohnrecht, Förderung, Vergaberecht) | 4 |
| 2.2 | Ablauf: Interessensbekundung, Ausschreibung, Vergabe, Umsetzung | 4 |
| 2.3 | Checkliste für das Projektdesign | 6 |
| 3 | Ausschreibungsunterlagen (Muster) | 11 |
| 3.1 | Muster für die öffentliche Erkundung des Bewerberkreises | 11 |
| 3.2 | Muster für Einladungsschreiben | 14 |
| 3.3 | Mustervertrag für Varianten ohne bzw. mit Wärmelieferung | 16 |
| 3.4 | Bewertungstool | 61 |
| 4 | Weitere Informationen | 62 |

1 Vorbemerkungen

1.1 Bedeutung der Wohngebäudesanierung

Die Sanierung des Wohngebäudebestands aus den 50er bis 80er-Jahren stellt eine zentrale Herausforderung für die Gebäudeeigentümer und Hausverwaltungen dar. Die umfassende Sanierung der Wohngebäude ist mit mehreren Zielen verbunden:

- Verbesserung des Wohnkomforts für die Bewohner (Stichwort Raumklima)
- Modernisierung der Wohnanlagen (z.B. durch Lifteinbau)
- Werterhaltung des Gebäudebestands
- Beschäftigungsimpulse für die Bauwirtschaft
- Verringerung des (Heiz-)Energiebedarfs im Hinblick auf die Klimaschutzziele

Die Wohnbauförderungen der Bundesländer werden kontinuierlich in Richtung Sanierung ausgebaut, gleichzeitig entwickelt sich ein gewisser Marktdruck für die Sanierung. Man kann also davon ausgehen, dass in nächster Zeit die Sanierungsraten steigen werden.

Allerdings: Viele Sanierungen werden nicht optimal ausgeführt: Entscheidende Einspar- und Verbesserungspotentiale werden dadurch vernachlässigt. Dafür gibt es mehrere Gründe:

- Keine Kosten-Nutzen-Optimierung von Sanierungsmaßnahmen (so ist z.B. eine Dämmstärke von 6 cm, wie sie bei „Standardsanierungen“ nach wie vor häufig zum Einsatz kommt, in jedem Fall weit vom wirtschaftlichen Optimum entfernt)
- Oft wird zwar die Gebäudehülle thermisch saniert, allerdings die Wärmeversorgung nicht an den geringeren Wärmebedarf nach der Sanierung angepasst.
- Ausführungsmängel bei der baulichen Umsetzung (Wärmebrücken) führen dazu, dass geplante Einsparungen in der Praxis nur in den seltensten Fällen erreicht werden.
- Genauso bedeutsam – insbesondere bei Modernisierung der Heizungsanlagen – dürfte eine unsachgerechte Betriebsführung der heizungstechnischen Anlagen sein.

Für die Bewohner wirken sich die aufgezeigten Mängel bei üblichen Standardsanierungen doppelt unangenehm aus: Einerseits wird die angestrebte und versprochene Komfortverbesserung nicht in vollem Umfang erreicht, andererseits sind es ja die Bewohner, die für die Gebäudesanierung zur Kassa gebeten werden, ohne dass schließlich ein optimaler Nutzen für sie entsteht.

1.2 Garantiemodelle: Idee und Nutzen

Gerade für den Bereich der großvolumigen Wohngebäude aus den 50er bis 80er-Jahren sind daher Modelle, die eine Garantie auf einen bestimmten Sanierungserfolg beinhalten, erfolgversprechend. Garantie-Modelle stellen eine wichtige Ergänzung zu anderen energiepolitischen Instrumenten dar, die zu einer Verbesserung der Sanierungsqualitäten führen, wie z.B. Information, Beratung und Weiterbildung von Bauherren, Architekten und Planern, Professionisten und Anlagenbetreuern.

Als Eckpunkte von Garantie-Modellen bei der Wohngebäudesanierung sind zu nennen:

- Der Auftragnehmer (ggfs. Contractor) bringt spezifisches energietechnisches Know-how ein. Der Auftragnehmer übernimmt Detailplanung und Umsetzung der Sanierungsmaßnahmen sowie die Betriebsführung und Wartung der Heizungsanlage.
- Der Leistungszeitraum des Auftragnehmers (Laufzeit des Garantie-Vertrages) beträgt mehrere Jahre.
- Der Auftragnehmer gibt für die gesamte Vertragslaufzeit eine Garantie über die maximale Höhe der Energiekosten pro Jahr ab.
- Wesentliche Entgeltbestandteile des Auftragnehmers hängen von der Erfüllung der Garantie ab (erfolgsabhängiges Entgelt). Wenn die tatsächlichen Energie- bzw. Betriebskosten über den garantierten Werten liegen, reduziert sich das Entgelt des Auftragnehmers zumindest um das Ausmaß der Nichterreicherung.

Der Auftragnehmer bietet ein Gesamtpaket an Leistungen an, die in Summe den Sanierungserfolg bestimmen (Planung, Ausführung, Betriebsführung und Wartung) und hat so die Möglichkeit, das Maßnahmenpaket aus Kosten-Nutzen-Sicht zu optimieren. Durch die über mehrere Jahre geltende Garantie besteht gleichzeitig ein starker Anreiz, den Gestaltungsspielraum optimal zu nutzen.

Im Vergleich zu konventionellen Sanierungen bietet die Wohngebäudesanierung mit Einspar-Garantie die folgenden Vorteile:

- Planung und Umsetzung der Sanierungsmaßnahmen werden verstärkt am energetischen Effekt ausgerichtet. Es besteht ein verstärkter Anreiz, die bauphysikalische Sanierung und die thermisch-energetische Optimierung des Gebäudes zu verbinden und aufeinander abzustimmen. Es ist zu erwarten, dass sich die Kostenstruktur im Vergleich zu konventionellen Sanierungen ändert: Höhere Planungskosten, eventuell etwas höhere Investitionskosten, höhere Betriebsführungskosten, im Gegenzug dafür aber bedeutend geringere Energiekosten (vgl. Abbildung 3).
- Infolge der Leistungsgarantie und des daran anknüpfenden erfolgsabhängigen Honorars besteht für den Auftragnehmer ein starker Anreiz, die berechneten zukünftigen Energiekosten auch in der Praxis zu erreichen.
- Aufgrund des mehrjährigen Vertrages, während dessen Laufzeit der Auftragnehmer die Verantwortung für Funktionsfähigkeit und Einspareffekt der Investitionen trägt, ist die Nachhaltigkeit der Maßnahmen garantiert.
- Die garantierte Kostenentlastung durch die Energiekostenreduktion (eventuell auch Reduktion anderer Betriebskosten geht zugunsten der Gebäudenutzer (Mieter). Dieser Nutzen kann auch die Verwertbarkeit des Gebäudes durch den Gebäudeeigentümer verbessern. Ein Aspekt, der gerade im Hinblick auf die Problemgebäude der 60er und 70er Jahre nicht zu unterschätzen ist.

1.3 Hinweise zu diesem Leitfaden

Dieser Leitfaden soll Gebäudeeigentümer und Hausverwaltungen bei der Umsetzung von umfassenden Wohngebäudesanierungen mit Einspar-Garantie unterstützen. Der Leitfaden ist prozessorientiert und behandelt insbesondere die folgenden Phasen eines Sanierungsprojektes:

- Konzeptionsphase (Grobkonzept, Abstimmung mit Förderstelle)
- Auswahl von geeigneten Bietern
- Erstellung der Ausschreibungsunterlagen (insbes. Garantie-Vertrag)
- Ausschreibung, Bewertung der Angebote und Vergabe

Der Leitfaden enthält darüber hinaus Dokumente – wie z.B. kommentierter Musterverträge – auf deren Basis Ausschreibungen für ein konkretes Projekt erstellt werden können. Die verschiedenen Dokumente sind aufeinander abgestimmt. Bei der Adaptierung der Unterlagen für die konkreten Erfordernisse ist auf die Konsistenz der Dokumente zu achten. Modifikationen des Projektkonzepts ziehen Änderungen der Ausschreibungsunterlagen nach sich.

Haftungsausschluss

Der Leitfaden und die darin enthaltenen Unterlagen wurden von der Energieverwertungsagentur (E.V.A.) und der Grazer Energieagentur nach bestem Wissen und Gewissen und mit Sorgfalt erstellt. Die E.V.A. oder die Grazer Energieagentur übernehmen jedoch keine Gewähr oder schadensersatzrechtliche Haftung für die Lückenlosigkeit, Fehlerfreiheit und Richtigkeit der Unterlagen bei deren Verwendung in Planungs-, Beratungs- oder Entscheidungsverfahren sowie in Vertragserstellungen.

Die E.V.A. und die Grazer Energieagentur beraten Sie bei der Umsetzung von Garantie-Modellen in der Wohngebäudesanierung bezüglich

- Erstinformation für die Wohnungsunternehmen und Klärung des Projektrahmens
- Abstimmung mit der Förderstelle des jeweiligen Bundeslandes (Stmk, Wien)
- Erstellung der Sanierungskonzepte (nach den Richtlinien der Förderstelle)
- Unterstützung bei der Kommunikation mit den Bewohnern (Erstellung von Informationsmaterial, Teilnahme an Mieter/Eigentümerversammlungen)
- Beratung bei der Suche und Auswahl geeigneter Bieter
- Erstellung von Vertragsentwürfen (Garantie-Vertrag mit/ohne Wärmelieferung)
- Beratung bei der Ausschreibung und Auswahl der Bestbieter
- Beratung bei den Vertragsverhandlungen mit den Bietern
- Beratung und Unterstützung bei der Umsetzung der Sanierungsmaßnahmen

Ihre Ansprechpartner für Fragen im Zusammen mit diesem Leitfaden sind:

E.V.A. – Energieverwertungsagentur:

Mag. Klemens Leutgöb, DI Walter Hüttler (01 / 586 15 24)

Grazer Energieagentur

DI Gerhard Bucar (0316 / 811848)

2 Umsetzung von Garantie-Modellen

2.1 Rahmenbedingungen (Wohnrecht, Förderung, Vergaberecht)

Für die praktische Umsetzung von Garantiemodellen sind je nach Bundesland und Gebäudeeigentümer jeweils unterschiedliche Rahmenbedingungen maßgeblich.

Hinsichtlich der **wohnrechtlichen Rahmenbedingungen** sind das

- Mietrechts-Gesetz (MRG)
- Wohnungsgemeinnützigkeits-Gesetz (WGG)
- Wohnungseigentums-Gesetz (WEG)

Je nach relevanter Rechtsmaterie ergeben sich daraus unterschiedliche Möglichkeiten bzw. Anforderungen bezüglich Refinanzierung der Sanierung, Entscheidungsprozess, Informationspflichten gegenüber den Bewohnern sowie Instanzen im Fall von Rechtsstreitigkeiten.

Von den Bundesländern werden **Förderungen** für die Wohngebäudesanierung gewährt. Einen Überblick über die Fördermodelle und Förderkriterien der jeweiligen Länder bietet die Homepage der E.V.A. (<http://www.eva.wsr.ac.at/esf/>).

Es empfiehlt sich jedenfalls, das Vorhaben „Wohngebäudesanierung mit Einspar-Garantie“ schon in der Konzeptphase mit der zuständigen Förderstelle abzustimmen. Vor allem das Procedere der Ausschreibung, Bestbieterermittlung und Vergabe sollte im Detail abgestimmt werden.

Vergaberechtliche Aspekte spielen in Zusammenhang mit den Förderungen der Bundesländer eine wichtige Rolle, da die Vergabe von öffentlichen Fördermitteln in der Regel nur nach öffentlicher Ausschreibung der Leistungen erfolgt. Die Förderrichtlinien beziehen sich dabei auf die Vergabe-Gesetze der Länder sowie auf die Ö-NORM A 2050. Darüber hinaus sind die einschlägigen Bestimmungen des Bundes-Vergaberechts sowie der EU-Vergabe-Richtlinien zu beachten.

2.2 Ablauf: Interessensbekundung, Ausschreibung, Vergabe, Umsetzung

Das folgende Schema stellt den typischen Projektablauf einer Wohngebäudesanierung mit Einspar-Garantie dar (Erläuterung siehe Seite 6).

PROJEKTPHASEN

1. Bestandsaufnahme und energetische Grobanalyse

- Technische Bestandsaufnahme
- Schwachstellenanalyse, Maßnahmvorschläge
- Grobabschätzung Einsparpotentiale, Investitionsvolumen

2. Projektentwicklung

- Projektorganisation, Zeit- und Ablaufplan
- Konzeption des Modells: Finanzierungsmodell, Leistungen, Thermoprofit-Garantie etc.
- Prüfung Finanzierungs-, Förderungsmöglichkeiten
- Konzeption der Ausschreibung, Bewertungskriterien
- Vergleich mit Eigenrealisierung
- Entscheidungsgrundlage (Bericht)

Entscheidungsgrundlage

3. Interessensbekundungsverfahren

- Erstellung Projektinformation
- Öffentliche Bekanntmachung und Versand an Anbieter
- Informationsveranstaltung
- Bewertung und Vorauswahl geeigneter Bieter

4. Erstellung der Ausschreibungsunterlagen

- Festlegung der Maßnahmen (mit dem Auftraggeber)
- Entwicklung des Vertrags
- Erarbeitung der Ausschreibungsunterlagen
- Versand an ausgewählte Anbieter

Ausschreibung im Verhandlungsverfahren

- Angebotserstellung durch Anbieter

5. Ermittlung Bestbieter & Vertragsverhandlungen

Informations- und Auskunftstätigkeit während des Verfahrens

- Angebotsvergleich und -bewertung
- Vertragsverhandlungen in 1-2 Runden
- Laufende Aktualisierung der Bieterbewertung
- Vergabeempfehlung

Vertragsunterzeichnung



Projektrealisierung

6. Dokumentation

- Vorschläge für Projekt-Controlling
- Kurzdokumentation für die Öffentlichkeit

Der typische Ablauf einer Wohngebäudesanierung mit Einspar-Garantie unterscheidet sich in einigen Punkten vom Ablauf einer Standard-Sanierung. So bedarf es z.B. einer gründlicheren Bestandsaufnahme sowie energetischen Grobanalyse; die frühzeitige Abstimmung des Konzepts mit der Förderstelle ist schon bei der Projektentwicklung nützlich. Während Standardsanierungen üblicherweise im Rahmen eines offenen Verfahrens ausgeschrieben werden, so bietet sich für die Ausschreibung einer umfassenden Sanierung mit Einspar-Garantie (wo auch die Bieter Vorschläge hinsichtlich der Sanierungsmaßnahmen einbringen) das Verhandlungsverfahren an. Auch daraus ergeben sich Abweichungen zum Ablauf einer Standard-Sanierung.

2.3 Checkliste für das Projektdesign

Als Einstiegshilfe für die praktische Umsetzung eines Garantie-Modells und zur Unterstützung bei der Klärung der wichtigsten Fragen im Vorfeld dient die folgende Checkliste für das Projektdesign:



Wohngebäudesanierung mit Einspar-Garantie

Checkliste für das Projektdesign

am Beispiel der Sanierung eines Wohngebäudes mit bestehendem zentralen Heizungssystem

Im Zuge der Projektkonzeption sind von seiten des Auftraggebers (Gebäudeeigentümers) die folgenden Festlegungen zu treffen, die in Summe die Grundlage für die Arbeit des Auftragnehmers (des Contracting-Unternehmens) darstellen.

1. Leistungsspektrum des Auftragnehmers;
2. Ausgestaltung der Garantieleistung;
3. Vergütung des Auftragnehmers / Finanzflüsse während der Projektlaufzeit;
4. Schnittstellen zu allfälligen Förderungen;
5. Vorgaben des Auftraggebers hinsichtlich durchzuführender Maßnahmen sowie hinsichtlich der Qualität der eingesetzten Produkte;
6. Vertragsdauer;
7. Komfortstandards;
8. Überzeugungsnotwendigkeit gegenüber dem Nutzer;
9. Kriterien für die Bewertung der Angebote

Im folgenden werden die Eckpunkte des Projektdesign für die **Sanierung eines Wohngebäudes mit bestehendem zentralen Heizungssystem**, das nicht unmittelbar sanierungsbedürftig ist, vorgestellt. Diese Ausgangssituation bringt mit sich, dass

- im Zuge des Contracting-Projekts keine Änderung der Wärmetarife angestrebt wird (z.B. Gebäude, die an die Fernwärme angeschlossen sind, bleiben dies weiterhin);
- dass der Schwerpunkt der Sanierungsmaßnahmen voraussichtlich im Bereich der Gebäudehülle liegen wird sowie allenfalls in der Optimierung der Verteilung, des Energiemanagements usw.; die Erzeugungsquelle selbst ist nicht Gegenstand der Sanierung;

1. Leistungsspektrum des Auftragnehmers (Contractors)

- a) Detailplanung der Sanierungsmaßnahmen (einschließlich einer über die vom Auftraggeber durchgeführte Untersuchung hinausgehende Gebäudeanalyse nach eigenem Ermessen);
- b) Durchführung sämtlicher Sanierungsmaßnahmen
 - Sanierungsmaßnahmen, die vom Auftraggeber mit genauem Leistungsverzeichnis vorgegeben sind,
 - Sanierungsmaßnahmen, die grundsätzlich vom Auftraggeber vorgegeben sind, in ihrer Ausgestaltung jedoch dem Contractor überlassen sind;
 - Sanierungsmaßnahmen, die der Contractor im Sinne einer Kosten-Nutzen-Optimierung zusätzlich vorschlägt.
- c) Instandhaltung (Inspektion, Wartung, Instandsetzung) sowie Betriebsführung an allen vom Contractor erneuerten oder neu eingebrachten Anlagen, Gewerken und Bauteilen;
- d) Betriebsführung, Inspektion und Wartung (nicht jedoch die Instandsetzung) der vorhandenen "allgemeinen" energietechnischen Anlagen (betrifft v.a. Heizungsanlage bis zur Wohnungstür, Beleuchtung der allgemeinen Teile);
- e) Einrichten eines Energiemanagement- und Controllingsystem (Informationspflicht gegenüber dem Auftraggeber);
- f) Schulung und Qualifikation bestehenden Betriebspersonals im erforderlichen Umfang; Information und Motivation der Gebäudenutzer in Hinblick auf energie-(betriebs)-kostensparendes Verhalten

2. Ausgestaltung der Garantieleistung

Erfolgsgarantie betreffend die Einsparwirkung der Sanierungsmaßnahmen: Auftragnehmer garantiert die maximale Höhe der jährlichen Energie- (und allfällig sonstiger Betriebs)kosten (preis-, klima- und nutzungsbereinigt) während der gesamten Vertragslaufzeit.

Für den Fall ,dass die Garantie nicht eingehalten wird reduziert sich das Honorar des Auftragnehmers für die laufenden Leistungen der Betriebsführung und Instandhaltung im Ausmaß der Nichterreichung.

Bei Übererfüllung Beteiligung des Auftragnehmers im Ausmaß von XX %

3. Vergütung des Auftragnehmers / Finanzflüsse während der Projektlaufzeit

- a) Vergütung für die Detailplanung und Durchführung der Sanierungsmaßnahmen nach erfolgter Abnahme der Leistung nach Maßgabe des Angebots bzw. der Schlussrechnung; übliche Regelungen betreffend Akontozahlungen bzw. betreffend die Einbehaltung von Rechnungsbeträgen; Bei Maßnahmen, deren genaue Ausgestaltung der Auftragnehmer erst nach Vertragszuschlag im Zuge seiner Detailplanung festlegt, hat er die Möglichkeit "umzuschichten"; die angebotene *Summe* der Investitionskosten für diese Maßnahmen gilt jedoch als Obergrenze;

- b) Vergütung für laufende Leistungen (Betriebsführung, Wartung, Inspektion, Instandsetzung, Nutzermotivation, Controlling) gemäß Angebot, jedoch unter dem Vorbehalt, dass Garantie eingehalten wird; event. Inflationsanpassung mit Hilfe eines geeigneten Index;
- c) bei Nichterfüllung der Garantie zusätzlich zur Reduktion der Vergütung für laufende Leistungen Pönalzahlung durch Auftragnehmer (um möglichst hohen Druck für die Erfüllung der Garantie zu erzeugen, da dadurch ja auch die Energiekosten nach Vertragsende bestimmt werden);
- d) Bonusvergütung bei Übererfüllung der Garantieverpflichtung;
- e) allfällige Ansprüche des Auftraggeber sind durch eine Bankgarantie abgesichert.

4. Schnittstellen zu allfälligen Förderungen

Am Beispiel Wien: Die Kompatibilität mit der Thewosan-Förderschiene für Wien ist prinzipiell gegeben. Der Ablauf ist ähnlich jenem bei der konventionellen Sanierung (Sanierungskonzept als Basis für die Vorentscheidung durch den WBSF, Ausschreibung der Leistungen; förderbare Maßnahmen sowie Förderhöhe sind prinzipiell gleich wie bei der konventionellen Sanierung). Gegebenenfalls Abstimmung mit anderen Förderstellen (z.B. Solarförderung).

5. Vorgaben des Auftraggebers hinsichtlich durchzuführender Maßnahmen sowie hinsichtlich der Qualität der eingesetzten Produkte

Der Auftraggeber kann die Erreichung seiner Anforderungen an das Projekt sicherstellen, indem er bestimmte Sanierungsmaßnahmen vorgibt:

- Vorgabe der Maßnahme im Detail (genaue Spezifikation);
- Vorgabe der Maßnahme "als Überschrift"; die genaue Spezifikation wird im Sinne einer Kosten-Nutzen-Optimierung dem Auftragnehmer überlassen (z.B. Dämmstärken)

Die Qualität der eingesetzten Produkte kann der Auftraggeber für bestimmte (vorhersehbare) Maßnahmen vorgeben (z.B.: Verankerung der Dämmung); zusätzlich besteht die Möglichkeit, im Zuge der Ausschreibung vom Auftragnehmer Informationen über die eingesetzten Produkte abzufragen (allfälliger Verhandlungsgegenstand).

6. Vertragsdauer

Vertragsdauer für die Garantieleistung sowie Wartung und Betriebsführung (eventuell mit einer Option auf eine Verlängerung);

7. Komfortstandards

Festlegung von Vorgaben betreffend Mindest-Temperaturen, Inbetriebnahme der Heizungsanlage etc.

8. Information und Einbeziehung der Eigentümer bzw. Bewohner

Unterschiedliche Spielräume bzw. Notwendigkeiten in Abhängigkeit von den wohnrechtlichen Rahmenbedingungen:

- Bei WGG-Gebäuden Informationspflicht gegenüber den Mietern 2 Monate bevor die Maßnahmen (z.B. EVB-Erhöhung) in Kraft treten; keine Notwendigkeit die Nutzer einzubeziehen, wenn für die Investitionskosten mit den verfügbaren EVB das Auslangen gefunden werden kann.
- Bei MRG-Gebäuden sollte die wirtschaftliche Optimierung, die ja im Zuge des Projekts stattfindet, ein wesentliches Argument bei einer allfälligen Verhandlung vor der Schlichtungsstelle sein.
- Maßnahmen innerhalb der Wohnungen (z.B. Einbau von Thermostatventilen, Verbesserung der Regelung): allenfalls durch Befragung der Nutzer vor Ausschreibung feststellen, welche Nutzer unter welchen Bedingungen bereit wären, vom Auftragnehmer bestimmte Maßnahmen in den eigenen Wohnungen durchführen zu lassen).
- Möglichst frühzeitige Einbeziehung der Eigentümer in WEG-Gebäuden, damit bei der Konzepterstellung die Interessen der Eigentümer berücksichtigt werden können.

9. Kriterien für die Bewertung der Angebote

- Monetäre Bewertung aus Mietersicht (bzw. Nutzersicht): Die folgenden Kostenbestandteile sind mittels eines dynamischen Modells miteinander in Beziehung zu setzen (z.B. Diskontsatz 3 %, Betrachtungszeitraum 10 bis 15 Jahre). Als günstigstes Angebot gilt jenes mit dem geringsten Kostenbarwert über den Betrachtungszeitraum, da dieses die Mieter insgesamt am wenigsten belastet:
 - Investitionskosten (nach Abzug der Förderung, die bei angebotenerem Umfang und Einspareffekt der Maßnahmen erzielbar ist);
 - maximale Höhe der zukünftigen Energie- oder Betriebskosten nach Maßgabe der Leistungsgarantie des Contracting-Unternehmens;
 - Dienstleistungsentgelte für den Contractor für Betriebsführung und Anlagenwartung während der Vertragslaufzeit;
- Es wird empfohlen neben der monetären Bewertung auch qualitative Kriterien bei der Auswahl des Bestbieters zu berücksichtigen. Als qualitative Kriterien kommen in Frage: Akzeptanz der geplanten Maßnahmen bei den Mietern (Nutzern), technische Qualität der Maßnahmen und eingesetzten Produkte, Beteiligungsquote der Auftraggeberseite an einer allfälligen Übererfüllung der Garantie (falls diese nicht vorgegeben wird), Wartungskonzept, Aktivitäten im Bereich der Nutzermotivation, Ausführungsfristen, Einflüsse auf die Gebäudenutzung, Pläne zur Einbindung des bestehenden Hauspersonals u.ä.
- Verknüpfung der monetären und qualitativen Bewertung unter Anwendung der folgenden Gewichtung: monetär 60-80%, qualitativ: 20-40%.

3 Ausschreibungsunterlagen (Muster)

Die folgenden Kapitel enthalten Muster für die einzelnen Schritte des Ausschreibungsverfahrens. Die Mustertexte sind auf die Erfordernisse des jeweiligen Sanierungsprojektes anzupassen und entsprechend zu ergänzen.

In der Praxis hat sich ein zweistufiges Verfahren bewährt, in dem in der ersten Stufe nach bestimmten Kriterien geeignete Bieter gesucht werden (Öffentliche Erkundung des Bewerberkreises).

Für die zweite Stufe des Verfahrens werden nur die geeigneten Bieter eingeladen, was den Gesamtaufwand für alle Beteiligte verringert. Für den Auftraggeber verbleiben eine übersichtliche Anzahl von Angeboten zur Prüfung und Beurteilung, nicht geeignete Bieter ersparen sich dadurch den Aufwand für die Angebotserstellung.

Das „Ausschreibungspaket“ der zweiten Stufe enthält demnach folgende Elemente:

- Einladungsschreiben (einschließlich der Hinweise auf die Besonderheiten des Projekts)
- Angebot (Garantie-Vertrag samt Vertragsanlagen)
- Angebotsschreiben (enthält die Zusammenstellung der Gesamtkosten sowie die üblichen Bedingungen des Auftraggebers)
- die jeweils gültigen Allgemeinen Geschäftsbedingungen sowie Besonderen Vertragsbestimmungen des Auftraggebers

3.1 Muster für die öffentliche Erkundung des Bewerberkreises

Der Text für die öffentliche Erkundung des Bewerberkreises wird in Tageszeitungen und einschlägigen Zeitschriften veröffentlicht (je nach Erfordernis der Förderstelle bzw. des jeweils anzuwendenden Landes-Vergaberechts).

Der Text bezieht sich auf eine umfassende Sanierung ohne Wärmelieferung; eine diesbezügliche Erweiterung des Leistungsspektrums wäre unter Punkt 2b des Formulars zu ergänzen sowie unter Punkt 13 (Eignungsnachweise).

Erkundung des Bewerberkreises für Planungs-, Bau- und Dienstleistungen

Bauvorhaben:

Ausschreibende Stelle:

| | |
|---|--|
| 1. Auftraggeber | |
| 2a. Vergabeverfahren | Verhandlungsverfahren |
| 2b. Beschreibung der Leistungen | Planung und Realisierung von Sanierungsmaßnahmen für mehrgeschossige Wohngebäude (insgesamt rund XXX Wohneinheiten) mit Garantie hinsichtlich der maximalen jährlichen Energiekosten nach Sanierung; im Einzelnen werden folgende Leistungen ausgeschrieben: bauliche Ausführung der Sanierungsmaßnahmen (insbes. Wärmedämmung der Gebäudehülle); Betriebsführung, Wartung und Instandhaltung der energietechnischen Gebäudeausstattung; Einrichtung eines Energiemanagement- und Controlling-Systems; Information und Motivation der Bewohner in Hinblick auf energiebewusstes Nutzerverhalten. Geschätztes Auftragsvolumen insgesamt: XXX Mio. EURO (ohne USt.) |
| 3. Ort der Ausführung | Österreich, ... |
| 4a. Bieterkreisvorbehalte | Die Ausführung der Leistung ist durch nachstehende Rechts- und Verwaltungsvorschriften einem besonderen Berufsstand vorbehalten: Österreichische Gesetze bzw. Richtlinien des Rates für die gegenseitige Anerkennung von Befähigungsnachweisen über die Berechtigung zur Ausführung der ausgeschriebenen Leistungen. |
| 4b. Angaben über verantwortliche Personen | Juristische Personen müssen die Namen und die Qualifikation jener Personen angeben, die im Falle einer Beauftragung für die Ausführung der gegenständlichen Dienstleistungen verantwortlich sein sollen. |
| 5. Teilangebote | Die Abgabe von Angeboten für einen Teil der gegenständlichen Leistungen ist unzulässig. |
| 6. Einladungsmarge | Zur Angebotsabgabe werden jene Bieter eingeladen, welche auf Grundlage der gemäß Abschnitt 13 beigebrachten Nachweise am geeignetsten erscheinen: mindestens 3 (drei). |
| 7. Alternativangebote | Alternativangebote sind nach Maßgabe der Ausschreibungsunterlagen zulässig. |
| 8. Vertragslaufzeit | Beginn der Vertragslaufzeit: Ende der Vertragslaufzeit: |
| 9a. Einsendefrist für die Anträge auf Teilnahme | |
| 9b. Anschrift, an welche die Anträge zu richten sind: | |
| 10. Geforderte Sicherstellungsmittel | Siehe Ausschreibungsunterlagen |
| 11. Wesentliche Finanzierungs- und Zahlungsbedingungen und / oder Verweisung auf die Vorschriften, in denen sie enthalten sind: | Siehe Ausschreibungsunterlagen |

| | |
|---|---|
| 12. Rechtsform, welche die Bietergemeinschaft haben muss, an die der Auftrag vergeben wird: | Gesamtschuldnerisch haftend mit bevollmächtigtem Vertreter |
| 13. Nachstehende Eignungsnachweise für die Dienstleistungsaufträge sind zu erbringen | <p>1) Beglaubigte Abschrift des Berufsregisters und des Firmenbuches des Herkunftslandes des Unternehmers oder die dort vorgesehene Bescheinigung oder eidesstattliche Erklärung.</p> <p>2) Promesse einer Bank mit Firmensitz in der Europäischen Gemeinschaft über die Gewährung eines Bankhaftbriefes in der Höhe von zumindest XXX EURO (entspricht der erwarteten Energieeinsparung über 2-3 Jahre).</p> <p>3) Erklärung, aus der das jährliche Mittel der vom Unternehmer in den letzten drei Jahren Beschäftigten und die Anzahl seiner Führungskräfte in den letzten drei Jahren ersichtlich ist.</p> <p>4) Erklärung über den Umsatz der letzten drei Geschäftsjahre bezüglich der Planungs-, Bau- und Dienstleistungen, die Gegenstand dieser Ausschreibung sind.</p> <p>5) Liste der wesentlichen in den letzten drei Jahren erbrachten Planungs-, Bau- und Dienstleistungen, die Gegenstand dieser Ausschreibung sind, mit Angabe des Rechnungswertes, des Erbringungszeitpunktes sowie der Auftraggeber, sowie Nachweise über die Einhaltung der geschätzten Kosten und der fixierten Termine.</p> <p>6) Erklärung, über welche Ausstattung, welche Geräte und welche technische Ausrüstung der Unternehmer für die Ausführung der ausgeschriebenen Planungs-, Bau- und Dienstleistungen verfügen wird.</p> <p>7) Erklärung des Unternehmers, in welcher er ausdrücklich seine Zuverlässigkeit, das Nichtzutreffen eines abgeschlossenen oder laufenden Insolvenzverfahrens sowie seine strafrechtliche und arbeitsrechtliche Unbescholtenheit bestätigt.</p> <p>8) Erklärung, welche Gewerbeberechtigungen der Bieter durch Subunternehmer beizubringen gedenkt.</p> <p>9) Weitere Nachweise über Aufforderung.</p> |
| 14. Name und Anschrift der vom Auftraggeber bereits ausgewählten Unternehmer: | Es wurden keine ausgewählt. |
| 15. Sonstige Angaben: | Administrative und technische Auskünfte: |
| 16. Tag der Veröffentlichung: | |
| Wien, am | |

3.2 Muster für Einladungsschreiben

Der Text bezieht sich auf eine umfassende Sanierung ohne Wärmelieferung; eine diesbezügliche Erweiterung des Leistungsspektrums wäre im Text zu ergänzen.

Einladung zur Anbotsabgabe

Betrifft: Wohnhausanlage [...]

Ausschreibungsgegenstand:

Generalunternehmer- und Contractingleistungen

I. Anbotsabgabe

II. Unverbindliche Gebäudeinformationen

1. Spezifische Objektdaten

- Bauweise
- Bauzustand
- Thermische Sanierungsmaßnahmen seit der Errichtung des Gebäudes
- Heizung und Warmwasserbereitung

2. Sanierungskonzept

3. Heizwärmebedarfsberechnung

4. Pläne

5. Fotos

6. Wärmelieferungsrechnungen

III. Ansprechpersonen

1. Auskünfte zum Verfahren erteilt ...
2. Termine zur Gebäudebesichtigung, sind zu vereinbaren mit ...

IV. Besonderheiten des Projektes

Thermische Gebäudesanierung mit Energiekostengarantie

Das Vertragsobjekt soll umfassend saniert werden. Die Leistung des Auftragnehmers im Rahmen dieser Ausschreibung umfasst dabei im wesentlichen folgende Punkte:

- Detailplanung und Umsetzung der thermisch-energetischen Sanierungsmaßnahmen;
- Garantie der maximalen Heizkosten;

- Betriebsführung und Wartung der Heizungsanlage über eine Laufzeit von [XX] Jahren im Hinblick auf eine energieeffiziente Betriebsweise.

Die Vergütung der Sanierungsmaßnahmen an der Gebäudehülle und an den energietechnischen Anlagen erfolgt nach erbrachter Leistung.

Für Betriebsführung und Wartung erhält der Auftragnehmer ein jährliches Entgelt.

Kann die Heizkosten-Garantie nicht eingehalten werden, so verringert sich das jährliche Entgelt des Auftragnehmers entsprechend; bei Übererfüllung der Garantie gebührt dem Auftragnehmer eine erhöhte Pauschale (Details siehe Garantievertrag und Anlagen).

Im Hinblick auf die Kosten-Nutzen-Optimierung bestehen für den Auftragnehmer im Rahmen dieser Ausschreibung folgende Freiheitsgrade:

- die Wahl der Dämmstärke
- (unter Berücksichtigung des berechneten Heizwärmebedarfs lt. Sanierungskonzept);
- Vorschlag zusätzlicher Maßnahmen (z.B. im Bereich der energietechnischen Anlagen Einbau von Thermostat-Ventilen);

V. Hinweise zur Angebotserstellung

Verzicht auf die Abgabe eines Angebots

VI. Vergabegrundsätze

Bewertungskriterien

Zur Bewertung werden sowohl monetäre als auch qualitative Kriterien herangezogen, wobei die Gewichtung wie folgt ist:

monetär: XX%

qualitativ: XX%.

Die monetäre Bewertung berücksichtigt die folgenden Kostenkriterien mittels eines dynamischen Wirtschaftlichkeitsbewertungsmodells:

- **Investitionskosten** nach Abzug der Förderung, die bei angebotenerem Umfang und Einspareffekt der Maßnahmen erzielbar ist;
- **maximale Höhe der zukünftigen Energiekosten** unter Berücksichtigung der Leistungsgarantie des Auftragnehmers;
- **Dienstleistungsentgelte** für den Auftragnehmer für Betriebsführung und Anlagenwartung während der Vertragslaufzeit;

Als qualitative Kriterien werden verwendet (Reihung der Kriterien nach Gewichtung):

- **technische Qualität** der vorgeschlagenen zusätzlichen Maßnahmen;
- **bauökologische Qualität** der Maßnahmen;
- **Qualität des Konzepts** für die Information und Motivation der Gebäudenutzer;

3.3 Mustervertrag für Varianten ohne bzw. mit Wärmelieferung

Mustervertrag für eine umfassende Sanierung eines Wohngebäudes mit zentraler Wärmeversorgung. Der Haupttext bezieht sich auf einen Garantievertrag, bei dem die Wärmeversorgung durch den Auftragnehmer nicht Vertragsbestandteil ist. Formulierungsvorschläge zur Erweiterung bzw. Anpassung des Haupttextes auf einen Garantievertrag einschließlich des Leistungsteils „Wärmelieferung“ sind in *kursiver Schrift* entweder in eckigen Klammern oder in einem eigenen Kasten beigelegt.

3.4 Bewertungstool

Die E.V.A. hat ein Bewertungstool entwickelt, das auf Basis der Ö-NORM B 8110-4 eine dynamische Wirtschaftlichkeitsanalyse von unterschiedlichen Angeboten berechnet. Für eine bestimmte Betrachtungszeit und unter Annahmen eines kalkulatorischen Zinssatzes wird der Barwert von unterschiedlichen Angeboten ermittelt, wobei auch die Höhe der vom Auftragnehmer garantierten Energie-Kosten sowie das jährliche Entgelt für Wartung und Betriebsführung in die Betrachtung einbezogen werden.

4 Weitere Informationen

E.V.A. – Energieverwertungsagentur

<http://www.eva.ac.at/>

Grazer Energieagentur

<http://www.grazer-ea.at>

Förderungen der Länder allgemein

<http://www.eva.wsr.ac.at/esf/>

Thewosan-Förderung der Stadt Wien

<http://www.wbsf.wien.at/>

Solarförderung der Stadt Wien

<http://www.magwien.gv.at/ma25/sonnfoer.htm>

Weitere Infos zum Thema

<http://energytech.at/sanierung/index.html>