



Contracting - Verträge für Gemeinden

Möglichkeiten gesetzeskonformer
Vergabe



Was sind Contracting - Verträge

- Allgemein gesprochen ist Contracting der Betrieb einer Anlage durch einen Betreiber, der dem Anlagennutzer gegen ein vorher festgelegtes laufendes Entgelt Leistungen aus der Anlage schuldet, wobei alle Investitionen in die Anlage vom Betreiber ohne gesonderte Vergütung zu tätigen sind
- Allein der Betreiber ist für die Anlage verantwortlich



Beispiele

- Der Betrieb der Heizungsanlage eines Amtsgebäudes durch einen Fremdbetreiber, wobei die Gemeinde monatlich einen festgelegten Betrag leistet
 - Die Erneuerung und der Betrieb der Stromversorgung eines Pensionistenheims durch einen Fremdbetreiber
 - Der Einbau und der Betrieb einer Klimaanlage in einem Krankenhaus
-

Wesentliche Elemente eines Contracting - Vertrages

- Evaluierung der Situation
- Technischer Lösungsvorschlag
- Planung
- Finanzierung
- Ausführung
- Betrieb



Evaluierung der Ist- Situation

Abhängig davon ob eine Anlage

- überhaupt neu errichtet oder
- eine vorhandene Anlage bloß adaptiert wird und ob der Betreiber auf die Gebäudeausstattung (zB Wärmedämmung) Einfluss hat

ergeben sich unterschiedliche Lösungen;

- daher muss jedem Contracting eine Evaluierung vorausgehen



Technischer Lösungsvorschlag

- Die grundsätzliche technische Lösung ist das Kernstück der Leistung des künftigen Contracting – Partners
- Sie legt alle wesentlichen Parameter, va
 - Künftigen Investitionsbedarf
 - Künftige Betriebskosten

fest; der Rest ist Feinabstimmung



Planung

- Der Contractor muss die Anlage selbst planen oder zumindest nach seinen Vorstellungen planen lassen können; sonst kann er seinen technischen Lösungsvorschlag nicht umsetzen
 - Nur dann wird er bereit sein ein im Vorhinein festgesetztes Entgelt zu akzeptieren
-



Finanzierung

- Auch dabei muss dem Contractor freie Hand zu kommen, schließlich steht er auch für die Finanzierungskosten gerade.
- Allerdings kann eine gemeinsame Finanzierung (zB in einem „kleinen“ PPP) wegen der hohen Bonität der Gemeinden interessant sein



Ausführung und Betrieb

- Der Auftraggeber muss für diese Phase Qualitätsvorgaben machen,
- operativ liegt aber auch die Ausführung und der Betrieb in der Verantwortung des Contractors

Vergaberechtliche Schlussfolgerungen

- Contracting – Verträge sind meist Konzessionsverträge
- Der technische Lösungsvorschlag ist das Kernstück der Leistung des Contractors
- Contracting – Verträge sollten als GÜ – Verträge vergeben werden

Contracting - Verträge als Konzessionsverträge

- Konzessionsverträge sind Verträge bei denen der Auftragnehmer (= Contractor) sein Entgelt im Wesentlichen durch die Verwertung der von ihm betriebenen Anlage erhält
- Baukonzessionen unterliegen dem Vergaberecht zur Gänze, Dienstleistungskonzessionen teilweise

Contracting - Verträge als Konzessionsverträge

- Konzessionen können immer im Verhandlungsverfahren vergeben werden.
- Sie müssen aber auch immer (außer bei ganze geringen Summen) öffentlich bekannt gemacht werden
- Es zählt immer das Gesamtentgelt, nicht etwa die reine Investitionssumme



Der technische Lösungsvorschlag

- Der technische Lösungsvorschlag ist die eigentliche Leistung des Contractors
- Es ist höchst problematisch, technische Lösungsvorschläge als Bestandteil der Angebote zu fordern:
 - Der Inhalt von Angeboten ist nicht „Eigentum“ des Auftraggebers; man bewegt sich sehr schnell in Richtung Bereicherung („Wienerwald“ Erkenntnis)



Der technische Lösungsvorschlag

- „Besondere Ausarbeitungen“ sind lt BVerG vom Auftraggeber zu vergüten
- Die Vergleichbarkeit von unterschiedlichen Lösungsansätzen zu einem so frühen Zeitpunkt ist sehr problematisch, da auch weil der Auftraggeber in einer Ausschreibung immer schon genau angeben muss, wie er die Angebote bewerten wird.
- Ohne Lösungsvorschlag kann der Bieter aber keinen Preis abgeben.



Der technische Lösungsvorschlag

Die Lösung liegt darin

- nicht einen technischen Lösungsvorschlag für das konkrete Projekt zu bewerten, sondern
- wie der Anbieter mit einer vergleichbaren Problemstellung in der Vergangenheit umgegangen ist



Ablauf eines Vergabeverfahrens

1. Der Auftraggeber lässt eine Grobevaluierung der Ist – Situation durchführen
2. Er schreibt ein Verhandlungsverfahren aus
3. Aus den Teilnahmeanträgen wird zB aufgrund von Referenzen ein beschränkte Zahl von Bewerbern (zB 3) ausgewählt und zur Präsentation eingeladen



Ablauf eines Vergabeverfahrens

4. Die Bieter präsentieren dem Auftraggeber, wie sie in der Vergangenheit mit vergleichbaren Problemstellungen umgegangen sind
5. Auf dieser Grundlage trifft der Auftraggeber eine „short list“ Entscheidung, dh er reduziert die Zahl der Bieter auf einen
6. Mit diesem führt er das Verhandlungsverfahren zu Ende; kommt keine Einigung zu Stande, kann er mit dem nächstgereihten das Verfahren wieder aufnehmen

Der Contracting-Vertrag als GÜ - Vertrag

- Es ist sinnvoll und zulässig den Contracting-Vertrag als GÜ – Vertrag zu konstruieren:
- Der Auftraggeber hat ein einheitliches Gewährleistungssubjekt
- Es sind keine weiteren Vergabeverfahren notwendig
- Der Contractor kann für die Ausführung Pauschalzusagen abgeben



Vorteile dieses Vorgehens

- Ein einheitliches Vergabeverfahren
- Relativ wenig Aufwand für Bieter und Auftraggeber
- Höhere Rechtssicherheit (nur die short list Entscheidung, nicht die Zuschlagsentscheidung ist bekämpfbar)
- Eine allenfalls erforderliche Grobevaluierung wird zu geringen Kosten in einer Direktvergabe machbar sein



Ich danke für Ihre Aufmerksamkeit!

Für Rückfragen bitte:

Mag. Martin Platzer

Platzer & Partner

01/585 10 41 /11