

SCHIEFER



VERGABE · RECHT · ANWÄLTE

10 ERFOLGSFAKTOREN

FÜR IHR NÄCHSTES KOMMUNALES BAUPROJEKT

Übersicht

1. Richtige **Vorbereitung** und **Planung**
2. Einbinden aller **Stakeholder**
3. Mögliche **Förderung** prüfen
4. Die **rechtlichen Rahmenbedingungen** kennen
5. Auch **Nachhaltigkeit** mitbedenken
6. Den zukünftigen **Gebäudebetrieb** berücksichtigen
7. Den **Auftragswert** richtig ermitteln
8. Flexibilität und Regionalität durch **Kleinlose**
9. Die passende **Vergabestrategie** wählen
10. Nützen Sie die **Vorteile eines Vergabeverfahren**

Vorbereitung und Planung



Einbinden aller Stakeholder

- **Interessenabgleich**
- **Informationsveranstaltungen**
- **Arbeitsgruppen**
- **Einbeziehung der Nachbarn**
- **Einbeziehung der Öffentlichkeit**
- **Partizipationsmöglichkeiten**
- **Transparenz schaffen**
- **Konfliktmanagement**

Förderungen

- **Finanzierungsquellen**
 - Förderfähige Kosten klären
 - Kommunikation mit Förderstellen
- **Förderprogramme**
 - Förderkriterien
 - Compliance-Check
- **Kommunales Investitionsgesetz 2023**
 - **Zweckzuschuss**
 - § 2 Energiesparmaßnahmen
 - § 5 Investitionsprojekte
 - **Ko-Finanzierungsquote** der Gemeinde von mindestens 50 %
 - **Einreichfrist** bis 31.12.2024
 - **Projektbeginn** bis 31.12.2025

Rechtliche Rahmenbedingungen

- **Spezialgesetze**
 - zB NÖ Kindergartengesetz 2006,...
- **Haftung von Führungskräften**
 - Personen mit Personalführung & leitende Angestellte
 - zB Bürgermeister, Abteilungsleiter,...
 - Haftung aus **mittelbarer Zurechnung**
 - **Schadenersatzansprüche** gegen die Führungskraft
- **Bauwesen- und Bauherrenhaftpflichtversicherung**
- **BUAK-Meldung / e-BUAK**

Nachhaltigkeit im Bauwesen

- **Lebenszykluskosten**
 - Umweltauswirkungen über die gesamte Bestandsdauer des Gebäudes
- **Energieeffizienz und CO₂-Minimierung**
- **Umweltfreundliche und recycelbare Materialien**
- Analyse **technischer Anforderungen** (Wärmepumpe, PV-Anlage, etc)
- **Innovative Technologien und Methoden**
- **Soziale Aspekte**
 - Förderung der Lehrlingsausbildung
 - Schaffung von lebenswerten Umgebungen
 - Barrierefreiheit und Inklusion

Gebäudebetrieb mitdenken

- **Smart Building Technologien & Digitalisierung**
 - Neue Technologien zur effizienten Nutzung von Energie und Ressourcen
 - Errichtung vs Betrieb
- **Nutzerkomfort**
- **Wartungsplanung**
- **Facility Management**

Ermittlung des Auftragswerts

– **Schätzung des Auftragswerts**

- „sachkundige“ Schätzung
- Im Zeitpunkt der **Verfahrenseinleitung**
- **Dokumentation** der Schätzung erforderlich

– **Vorhabensbegriff § 13 Abs 1 BVergG**

- funktionaler Bauwerks- bzw Vorhabensbegriff (technisch-funktionale bzw wirtschaftliche Sicht)
- nicht zusammenzurechnen: selbstständig funktionsfähige Gebäude, im zeitlichen Abstand errichtet und eigenständig geplant

– **Berechnungsregeln**

- **Auftragswert** = Summe aller Gewerke (Bauleistungen einschließlich Waren) exkl Ust
- EU-Schwellenwert: seit 1.1.2024 EUR 5.538.000,--
- Ausnahme im USB: Auftragswert für Verfahrenswahl = Einzelgewerk

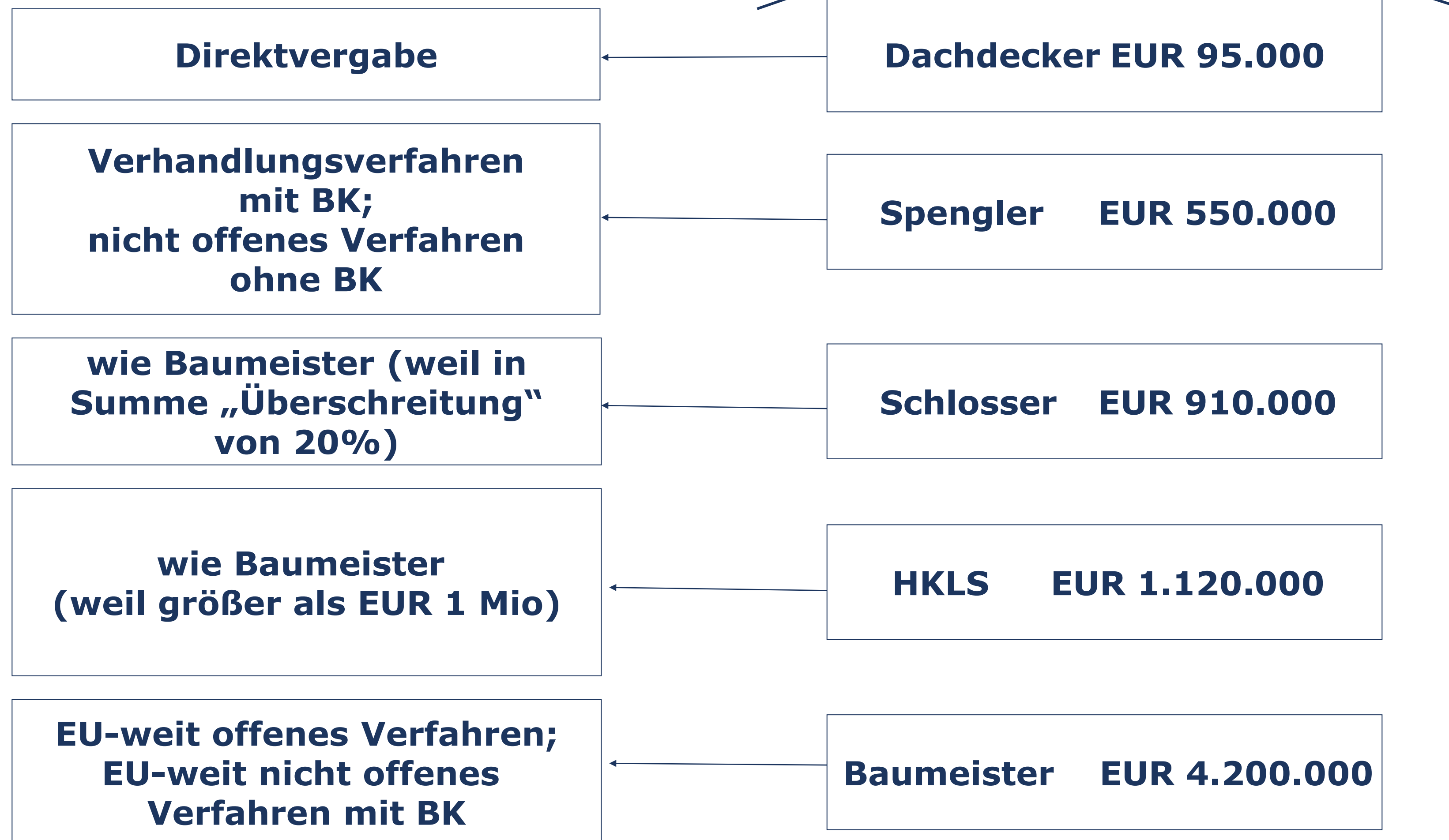
– **Splitting-Verbot § 13 Abs 5 BvergG**

Ermittlung des Auftragswerts - Losregel

- **Bei Bauaufträgen im Oberschwellenbereich**
 - Einzelne Lose im Oberschwellenbereich können im Unterschwellenbereich vergeben werden, wenn
 - Kleinloswert weniger als EUR 1 Mio
 - Kumulierter Wert der Kleinlose nicht mehr als 20 % aller Lose
- **Bei Bauaufträgen im Unterschwellenbereich**
 - Vergabe nach Auftragswert der einzelnen Lose
 - Keine Kumulierung der Lose

Große Losregel

20% von
EUR 6,875 Mio =
EUR 1,375 Mio



**Netto-Herstellkosten
EUR 6,875 Mio über EUR 5,538 Mio**

Vergabestrategie – Generalunternehmer vs gewerksweise Vergabe

– **Generalunternehmer**

- Effizienz (Vermeidung von Schnittstellenproblematiken)
- Qualitätskontrolle
- Gesamthaftung
- idR GU-Aufschlag und Einbindung regionaler (Sub-)Unternehmen schwierig

– **Gewerksweise Vergabe**

- Flexibilität bei der Auswahl
- Spezialisierungsvorteil
- Risikoverteilung
- Regionalität
- Inklusion von KMUs

Vorteile des Vergabeverfahren - Transparenz & Wettbewerb

- **Transparente Angebotspreise**
 - Marktgerechte Preise
 - Verhinderung von Monopolbildung
- **Wettbewerb fördert Qualität**
 - Anreiz für Bieter, höhere Qualitätsstandards zu erfüllen
 - Qualitätssicherung durch Leistungsvergleich
- **Wettbewerb unterstützt Regionalität**
 - Bevorzugung regionaler Bieter zur Stärkung der lokalen Wirtschaft
 - Kurze Lieferwege und regionale Produkte als Qualitätsmerkmal

THINK! NEW!

