

KEM Leitprojekt:



A-3830 Waidhofen/Thaya
Hans Kudlich-Straße 2
T +43 (0)2842/21 800 – 0
F +43 (0)2842/21 800 – 23
E info@energieagentur.co.at
www.energieagentur.co.at

ECOsanierung

Vom 100sten ins 1.000ste Gebäude

Anleitung zur Vorbereitung für die Angebotssuche

Diese Anleitung beschreibt **für Auftraggeber in KEM** (Klima- und Energiemodellregionen) Schritte zur Vorbereitung für die Suche nach Angeboten und Anbietern für Gebäudesanierungen. Die Suche selbst, also die Einholung und Auswertung von Angeboten im Detail ist nicht Inhalt dieser Anleitung. Dafür gibt es genügend Leitfäden und auch professionelle Unterstützung.

Das Projekt ECOsanierung beschäftigt sich mit hochwertiger thermischer und haustechnischer Sanierung von Gebäuden durch regionale Unternehmensgemeinschaften und optimierte Finanzierungsformen. Somit geht es um umfassende Sanierungsprojekte und nicht um Einzelmaßnahmen.

Um gut vorbereitet an die Angebotssuche zu gehen, sollten Auftraggeber (oftmals mit Unterstützung durch professionelle Beratung) zuvor folgendes sicherstellen. Und sie sollten sich auf der **KEM-Webseite** und beim **KEM-Management** nach hilfreichen Unterstützungsangeboten erkundigen.

1. Klarheit über die Sanierungsqualität

Auf Basis der bisherigen EKZ (Energiekennzahl für Heizbedarf und event. Kühlbedarf (sh Bestands-Energieausweis) und der Nutzungsstruktur des Gebäudes wird die erwünschte zukünftige EKZ festgelegt. Daraufhin wird mittels Energieausweisrechner im Annäherungsverfahren solange an der Zusammenstellung der Sanierungsmaßnahmen gefeilt, bis die erwünschte zukünftige EKZ als Berechnungsergebnis erreicht wird.

Bei der Sanierungsqualität geht es aber auch um die grundsätzliche Klärung zahlreicher weiterer Parameter wie Raumheizung, kontrollierte Raumlüftung, Abwärmenutzung, Warmwasserbereitung, Solarwärme, Solarstrom, Beschattung und Beleuchtung.

2. Klarheit über das Sanierungsbudget

Parallel zu den Wünschen (Sanierungsqualität) sind auch die Möglichkeiten (Sanierungsbudget) des Auftraggebers zu Beginn abzuklären.

- Dazu gehört 1. **Eigenkapital**, das aufgebracht werden kann bzw. will.
- Dazu gehören 2. mögliche **Förderungen**, die es je nach Auftraggeber und Sanierungsinhalt für alle Phasen des Projekts oder nur Teile davon gibt – von der Beratung und Planung über die Ausführung bis hin zur Begleitung und zum Monitoring.
- Der 3. Teil ist **Fremdkapital**, das weder vom Auftraggeber selbst noch von Förderstellen kommt. Herkömmlich gibt es dazu einen Bankkredit. Positive Dynamiken ergänzen jedoch zusehends den Fremdkapitalmarkt durch vielfältige und interessante Möglichkeiten. Dazu gehört der große Bereich der Beteiligungsmodelle, über die Kapital von Privatpersonen, Betrieben, Vereinen oder sonstigen Institutionen gesammelt und in technisch, wirtschaftlich und rechtlich geprüfte Projekte investiert wird. Eine oft interessante aber selten genutzte Möglichkeit ist auch das Contracting, bei dem ein Contractor (Fachbetrieb) bestimmte Sanierungsmaßnahmen nicht nur umsetzt, sondern erstens für deren Erfolg (Energieeinsparung) garantiert und zweitens zumeist auch stellvertretend für den Auftraggeber die Finanzierung übernimmt. In diesen Fällen erhält der Contractor seinen Kapitalrückfluss auf eine festgelegte Laufzeit über jährliche Raten vom Auftraggeber.

Ein Spezifikum bei Finanzierungen durch Beteiligungsmodelle oder auch Contracting ist deren Einstufung je nach dem Blickwinkel der einzelnen Akteure. Für den Auftraggeber (Eigentümer / Nutzer des Gebäudes) ist es wie Fremdkapital, eine Bank sieht es jedoch wie Eigenkapital, da der Auftraggeber sich abseits eines Bankkredits darum kümmert bzw. es „organisiert“.

3. Klarheit über den Angebotsinhalt

Nachdem geklärt ist, welche Qualität das Gebäude nach der Sanierung aufweisen soll und welches Budget dafür zur Verfügung steht, können die dazu erforderlichen Maßnahmen und schließlich die Inhalte der einzelnen erwünschten Angebote definiert werden.

Bei der Sanierungsqualität ging es zuvor also darum, was das Gebäude nach der Sanierung „können“ soll. Beim Angebotsinhalt geht es nun darum, mit welchen technischen und organisatorischen Mitteln bzw. Maßnahmen dies erreicht werden soll.

Für diese Mittel und Maßnahmen sind entsprechende Angebote einzuholen. Angepasst an den Umfang und den technischen Anspruch der Maßnahmen sollte dafür fachliche Unterstützung in Form von Beratung und Planung genutzt werden.

4. Klarheit über die Angebotsart – detailliertes oder funktionales Angebot

Die klassische und immer noch klar überwiegende Art der Angebotseinholung sind **detaillierte Angebote**, die den Anbietern die einzelnen Angebotspunkte konkret vorgeben, indem Produkteigenschaften, Dimensionen, Mengen usw. spezifiziert sind.

- Ergänzend dazu gibt es in manchen Ausnahmefällen (Positionen) noch die Möglichkeit, alternative Produkte anzubieten.
- Alternativ zu konkreten Mengen (Stück, Liter, Laufmeter, Quadratmeter, Stunden...) kann für manche Angebotspositionen die Spezifikation als Pauschale sinnvoll sein.
- Alternativ zur Vergabe einzelner Aufträge an einzelne Firmen aus jeweiligen Gewerken, kann die Vergabe an Generalunternehmer sinnvoll sein, die ihrerseits mehrere Gewerke bündeln.

Die noch sehr seltene Art der Angebotseinholung und Auftragsvergabe geschieht in Form von **funktionalen Angeboten oder auch Contracting**. Dabei werden nicht einzelne Positionen in Eigenschaft und Menge detailliert definiert. Vielmehr werden Funktionen des Gebäudes und der Anlagen definiert und dazu funktionale Begleitparameter festgelegt. Dies sind zB. Raumtemperaturen in einzelnen Gebäudetrakten, Luftqualitäten, Bauteilqualitäten, Energiekennzahlen von Gebäuden oder Gebäudeteilen, Energieeinsparraten, Ökoenergieanteile, Lichtqualitäten u.a.m. In diesem Fall kann zwar der Auftraggeber den Anbietern zwar nicht jede Angebotsposition im Detail vorgeben und die Angebote sind außerdem auch aufwendiger im Vergleich. Dafür wird jedoch die Kreativität der Anbieter angesprochen und dies soll eine Vielfalt an Lösungsvorschlägen bringen.

5. Klarheit über den Anbieterkreis

Vorweg ist zu klären, ob der Auftraggeber bzw. das Projekt dem Bundesvergabegesetz unterliegt und falls ja, welche verpflichtenden Konsequenzen sich daraus für allfällige Ausschreibungen und die Weitläufigkeit des möglichen Anbieterkreises ergeben. Dafür ist meist die Inanspruchnahme von Fachberatung zu empfehlen.

Abgesehen davon ist zu klären, ob der Auftraggeber den Anbieterkreis räumlich oder thematisch (falls zulässig) eingrenzen will. Falls dies erwünscht ist, ist zu klären, ob und wie dies auf zielführende und korrekte Art geschehen soll, damit rechtliche Probleme oder persönliche, geschäftliche und politische Konflikte vermieden werden. Für die Eingrenzung des Anbieterkreises kann es unterschiedliche Gründe geben – Kompetenz, Umweltschutz, lokale Wertschöpfung, Arbeitsplätze, Gegengeschäfte

6. Klarheit über den Zeitrahmen

Ein durchdachter Zeitplan ist wichtig, um Stress, Mängel und Mehrkosten zu vermeiden.