

„Jeder Euro für die Verfahrensbegleitung rechnet sich doppelt.“

Gregor Stickler, Rechtsanwalt bei der Wiener Kanzlei Schramm Öhler, verrät dem Gebäude Manager die Erfolgsfaktoren komplexer Ausschreibungsprozesse im öffentlichen Bereich.

Gebäude Manager: Facility Services für den öffentlichen Sektor – was zeichnet diesen Markt aus?

GREGOR STICKLER: Es ist ein spannender und vibrierender Markt, auf dem ein heterogener Bieterkreis um hohe Auftragsvolumina rittert, aber unterm Strich nur geringe Margen erzielt. Aus der Sicht des Einkäufers ist aber vor allem charakteristisch, dass die an-



Gregor Stickler: „Öffentliche FM-Ausschreibungen sind komplexer und risikobeladener als oft angenommen.“

gebote Qualität nur schwer messbar ist: Weder kann und will der Auftraggeber die nach Auftragsvergabe erbrachten Leistungen immer zur Gänze kontrollieren, noch kann man die Qualität vorab zu 100 % abschließend beschreiben. Entsprechend sind die Anforderungen an die Ermittlung des besten Angebots. Leider sind die Unterschiede in der Qualitäts-Bewertung der Angebote in der Praxis oft nur homöopathischer Natur: Womit sich die Entscheidung zwischen den Anbietern letztlich immer wieder nur auf den Preis fokussiert ...

Nur auf den Preis fokussierte FM-Ausschreibungen machen indessen in den seltensten Fällen alle Beteiligten wirklich glücklich. Wie lassen sich die Spielregeln vernünftig ändern?

Auftraggeber müssen ihre Verantwortung wahrnehmen und als ‚Besteller mit Know-how‘ auftreten. Das beginnt bei genauen Leistungsbeschreibungen – des Objekts, der Anlagen, der zu erbringenden

Dienstleistungen. Nur auf Basis solcher exakter Leistungsbeschreibungen können wirklich gute Ausschreibungen durchgeführt werden. Ziel sind gute Verträge, die mit der Leistungsbeschreibung abgestimmt sind. Und das endet bei durchdachten Zuschlagskriterien, die eine Differenzierung in Hinblick auf die Qualität ermöglichen. Wenn man sich nur auf den Preis fokussiert, dann führt man einen Kampf gegen Naturgesetze. Überspitzt gesagt: Die beste Leistung wird in der Regel nicht um den schlechtesten Preis zu bekommen sein.

Was ist Ihr Job bei alldem? Was kostet er? Und ab welchen Auftragsvolumina macht es Sinn, Sie zu kontaktieren?

Unsere Kanzlei ist an der Schnittstelle zwischen der rechtssicheren Gestaltung von Vergabeprozessen zu Hause. Die Leistungsbeschreibung wird im Bedarfsfall von externen FM-Beratern erstellt. Wir sorgen dafür, dass Vertrag, Leistungsbeschreibung und Zuschlags-

kriterien eine runde Sache ergeben und wir steuern den Vergabeprozess, insbesondere bei öffentlichen Ausschreibungen. Im Regelfall wird sich eine solche professionell abgewickelte Ausschreibung bei Vergaben mit einem Laufzeit-Gesamtvolumen von rund 1 Mio. Euro aufwärts rentieren. Ich behaupte: Über die Vertragslaufzeit gesehen muss sich jeder in die Verfahrensbegleitung investierte Euro doppelt und dreifach bezahlt machen. Denn: Wir sorgen für klare und rechtssichere Vertragsverhältnisse.

Wie viele öffentliche Auftraggeber schreiben denn aus in Österreich – und wie gehen sie dabei vor?

Für die allermeisten der mehr als 5.000 öffentlichen Auftraggeber gehören komplexere Ausschreibungen nicht zum Tagesgeschäft. Hier sind nicht nur die sprichwörtlichen „kleinen Gemeinden“ betroffen, sondern auch Auftraggeber, die Leistungen für komplexe, aber eben nur singulär vorhandene Einrichtungen beschaffen müssen: Kran-

kenanstalten, Universitäten, FHs und andere „ausgegliederte Rechtsträger“. Auslöser für Vergaben im Bereich FM sind oft auch Neubauten: Wegen des meist hohen Anteils der Gebäudetechnik, aber auch auf Grund von Änderungen in der Auftraggeber-internen Organisation.

Neigen auch öffentliche Auftraggeber derzeit dazu, die Vertragslaufzeiten zu verkürzen?

Leider ja: Öffentliche Auftraggeber schreiben zwar meist unbefristete Verträge aus. Die Bereitschaft, ein längerfristiges Commitment – und damit meine ich 3 bis 5 Jahre – abzugeben, ist aber nach meiner Wahrnehmung im Sinken begriffen. Warum ist das so? Kurze Bindungsfristen sollen als ‚Rute im Fenster‘ zur Qualitätssicherung beitragen und einen laufenden Preisdruck ermöglichen. Ich persönlich bin überzeugt davon, dass man sich als Auftraggeber aber meist nichts Gutes tut, wenn man eine Partnerschaft mit einem Dienstleister nur auf kurze Zeit anlegt. [mz]

Gasthermen & Co: Unklare Erhaltungspflichten

Laut OGH muss der Mieter die Reparatur einer kaputten Gastherme selbst zahlen, die Mietzinsminderung erlischt bei Selbstreparatur.

Von Andreas Bernegger

Der OGH hat jüngst entschieden, dass ein Vermieter im Anwendungsbereich des Mietrechtsgesetzes (MRG) nicht zur Reparatur oder Erneuerung einer kaputten Gastherme verpflichtet ist, sondern nur bei „ernsten Schäden des Hauses“ oder zur Beseitigung „einer erheblichen Gesundheitsgefahr“ tätig werden muss. Aus dieser eingeschränkten Erhaltungspflicht (§3 MRG) leitet der OGH ab, dass der Vermieter bei geringeren Schäden im Mietgegenstand nicht zur Reparatur herangezogen werden kann. Dadurch kommt es zu einer „Pattsituation“ zwischen Vermieter und Mieter, was dem OGH bewusst ist. Da gewerbsmäßige Vermieter aufgrund des Konsumentenschutz-

gesetzes ihrerseits die Reparaturpflicht vertraglich nicht auf die Mieter überwälzen können, kann keine Seite die andere zur Reparatur oder Erneuerung einer defekten Gastherme zwingen. Weigert sich der Vermieter zu reparieren, kann eine Mietzinsreduktion geltend gemacht werden. Dies allerdings nur so lange, bis die Therme repariert ist.

Da eine beheizte Wohnung und Warmwasser für Mieter aber ungleich wichtiger sind als für Vermieter, werden erstere dadurch gezwungen, die Reparatur selbst zu veranlassen, was dann pikanterweise wieder zur Verpflichtung führt, die volle Miete bezahlen zu müssen. Da den Vermieter keine Erhaltungspflicht trifft, können die-



Andreas Bernegger, ist Rechtsanwalt und Head of Construction bei Lansky, Ganzger + partner.

se Investitionen üblicherweise auch nach Beendigung des Mietverhältnisses nicht rückgefordert werden.

Durch diese jüngste Entscheidung hat der OGH eine äußerst verdrehte Situation geschaffen: Bei Vollerwendbarkeit des MRG wird eine dem Mieter abträgliche Situation verfestigt, während außerhalb des MRG der Vermieter die Kosten für Reparatur/Austausch defekter Geräte, deren Ausfall das Mietobjekt

erheblich beeinträchtigt, trägt, sofern dies vertraglich geregelt ist. Der Streit, wen Erhaltungspflichten nun treffen, schwelt nun schon seit Jahren. Der OGH gab in seinen Entscheidungen implizit bereits mehrmals zu verstehen, dass der Gesetzgeber hier klare und transparente Regelungen schaffen müsse.

ÜBER LANSKY, GANZGER + PARTNER

Mit rund 140 Mitarbeitern und Juristen aus mehr als 20 Ländern zählt Lansky, Ganzger + partner (LGP) zu den größten Wirtschaftskanzleien in Österreich und der Slowakei. Die Kanzlei, mit Büros in Wien, Bratislava, Baku und Astana, verfügt über langjährige, profunde Erfahrung und bietet ihren Klienten individuelle, strategisch durchdachte und pragmatische Komplettlösungen.

+++ Markt +++ Der „ImmoSpiegel“ von RE-MAX – er enthält die Daten aus allen Immobilienkäufen in Österreich – zeigt für 2013: Der Markt hat sich gedreht. 81.447 Immobilienverkäufe im Gesamtwert von 16,03 Mrd. Euro bedeuten einen um 8,3 % geringeren Verkaufswert als ein Jahr davor; die Zahl der Verkäufe ging um

12,5 % zurück. Verkauft wurden insgesamt 28.478 Eigentumswohnungen, 22.951 Gebäude sowie 21.421 Grundstücke. Der typische Preis pro Eigentumswohnung lag im Bundesschnitt bei 161.574 Euro und damit um 10 % höher als 2012. Die teuersten Wohnungen Österreichs gab es im Vorjahr in den Wiener Bezirken Döbling,

Währing und Neubau, die billigsten in den Bezirken Gmünd, Horn und Lilienfeld.

+++ Mietwäsche +++ 2013 wuchsen die Erlöse mit Mietwäsche in Österreich um 1 % auf einen neuen Rekordwert von 278 Mio. Euro, berichtet der aktuelle BRANCHENRADAR. Starke Zuwächse

gab es insbesondere im Gesundheitssektor (+3 %) sowie im Segment Industrie & Handel (+2,5 %). Einbußen gab es überraschenderweise in der Hotellerie: Offenbar beginnt im Tourismus der von den Weißwaren-Herstellern seit Jahren unterstützte In-Sourcing-Trend zu greifen. Mengenmäßig halten die beiden führenden Mietwäsche-

Anbieter mittlerweile 61 % Marktanteil, wertmäßig kommt das Führungsduo auf 53 %. Nichtsdestotrotz ist die Marktbedeutung der einzelnen Anbieter alles andere als stabil. Und auch weiterhin ist mit signifikanten Gewinnern und Verlierern zu rechnen, werden doch heuer wieder einige Großaufträge neu ausgeschrieben.