

Präsidium des Nationalrates  
*Parlament*  
Dr. Karl Renner-Ring 3  
1017 Wien  
[begutachtungsverfahren@parlament.gv.at](mailto:begutachtungsverfahren@parlament.gv.at)

Datum 8. Mai 2015  
Bearbeiter Sabine Harrasko-Kocmann  
Florian Schnurer  
T +43/1/588 39-30

### **Nur per Email**

GZ BKA-600.883/0002-V/8/2015

Sehr geehrte Damen und Herren,

der FEEI – Fachverband der Elektro- und Elektronikindustrie, erlaubt sich hiermit zum Bundesgesetz, mit dem das Bundesvergabegesetz 2006 und das Bundesvergabegesetz Verteidigung und Sicherheit 2012 geändert werden, wie folgt Stellung zu nehmen. Dieselbe Stellungnahme ergeht auch an das Präsidium des Nationalrates.

### **Allgemeines**

Österreichische Unternehmen der Elektro- und Elektronikindustrie haben es geschafft, sich mit ihren Produkten und Innovationen in einem global umkämpften Geschäftsfeld zu etablieren, in dem die Ergebnisse angewandter Forschung und Entwicklung zu weltweit gefragten innovativen Produkten wurden. Um diesen Vorsprung zu halten und weiter auszubauen, bedarf es aber auch geeigneter Rahmenbedingungen, um eine nachhaltige Positionierung halten zu können.

Der nun vorliegende Entwurf der Vergaberechtsnovelle verabsäumt es leider diese Rahmenbedingungen zu schaffen, ja es wird vielmehr völlig übersehen, dass österreichische Unternehmen mit österreichischen Produkten und Dienstleistungen, im ungleichen Wettbewerb mit Unternehmen innerhalb und außerhalb der EU aufgrund des nicht vergleichbaren Lohnniveaus und der nicht vergleichbaren Kosten- und Umfeldthemen, noch schwerer bestehen können. Darüber hinaus wird auch versäumt, österreichisches Steuergeld indirekt für den Produktions- und Leistungsstandort Österreich einzusetzen.

In Österreich produzierende Unternehmen stehen bei öffentlichen/teilöffentlichen Ausschreibungen auf Grund unterschiedlicher Rahmenbedingungen im ungleichen Wettbewerb mit Anbietern außerhalb und innerhalb der EU. Daher sollte nachweislich und vollständig in Österreich oder in EU-Ländern mit vergleichbaren Rahmenbedingungen (z.B. Arbeitskosten...) hergestellte Produkte, in der qualitativen Angebotsbewertung als Zuschlagskriterium aufgenommen werden.

Eine Abwanderung von Know-How wird durch die vorliegende Novelle ebenfalls unterstützt, denn es wurde ebenso verpasst, zu verhindern, dass durch die Abwanderung in Länder mit anderen Rahmenbedingungen für die Fertigung, auch zunehmend Know-how und damit die Entwicklung aus Österreich abwandert, was zu einer weiter zunehmenden, technologischen Abhängigkeit von außen führt - z.B. bei High-Tech Produkten der kritischen Infrastruktur wie der öffentlichen Stromversorgung.

Verstärkt wird dieser Umstand zusätzlich, durch die zunehmende Cyber-Kriminalität und die damit verbundenen IT-Security Anforderungen im High-Tech Bereich für kritische Infrastruktur.

Es ist selbstredend, dass eine lokale Entwicklung & Produktion von Hard- und Software das Risiko zu diesem wichtigen Zukunftsthema wesentlich reduziert. Daher sollte zusätzlich ein Zuschlagskriterium für lokale Entwicklung & Produktion und damit Risikominimierung für Abhängigkeit und Security eingeführt werden. Klar entgegen zu wirken wäre in diesem Zusammenhang, der Austrofizierung / Europäifizierung von auswärts hergestellten Produkten durch "Box-changing" (Um-Etikettierung ohne lokalen Fertigungshintergrund) für die Bewertung der Zuschlagskriterien.

Die Vorschläge sind zu eng an die Bauwirtschaft angelehnt

Die Novelle sollte nicht nur „bestimmte Vergabeverfahren“, wie z.B. Bauaufträge, sondern alle Vergabeverfahren, somit auch Liefer- und Dienstleistungsaufträge umfassen. Auch neue Vertragstypen sind nach Ansicht des FEEI aufzunehmen, wie dies zwar die Erläuterungen formulieren, den Entwürfen jedoch nicht vollumfänglich zu entnehmen ist. So wäre zum Beispiel die Aufnahme eines Projektauftrages / Werkvertrages vorstellbar.

## **Konkret zu den einzelnen Änderungen**

### **1. §71 Abs. 2 - Auskunft aus der „Verwaltungsstrafevidenz der Wiener Gebietskrankenkasse“**

Die Novelle sieht für Bieter, deren Subunternehmer und weiteren Subunternehmer die Beibringung einer Auskunft aus der „Verwaltungsstrafevidenz der Wiener Gebietskrankenkasse“ vor, trifft aber keine Regelung darüber, wie diese Auskunft von nicht inländischen Bietern, deren Subunternehmern und weiteren Subunternehmern beigebracht werden soll. Eine Verpflichtung der Beibringung ausschließlich durch inländische Bieter, deren „Subunternehmer und weiteren Subunternehmer“ ist sachlich nicht gerechtfertigt, somit eine unzulässige Ungleichbehandlung von Bietern und stellt eine Inländerdiskriminierung dar

## 2. §79 Abs. 3 – Intendierte Stärkung des Bestbieterprinzips

Da der FEEI die Stärkung des Bestbieterprinzips bereits seit Jahren fordert, ist dieser Schritt grundsätzlich zu begrüßen.

Aus unserer Sicht geht er allerdings nicht weit genug, da sich die Stärkung nur auf bestimmte Auftragsarten, Anzahl der Angebote, Art der Leistungsbeschreibung etc. beschränkt und noch dazu vom Auftraggeber bereits bei der Auswahl der Zuschlagskriterien ausgeschlossen werden kann.

Der FEEI schlägt vor, die Anwendungsbereiche des Bestbieterprinzips abstrakter zu formulieren, so dass alle Branchen und Auftragsarten davon profitieren:

3. *die Beschreibung der Ausschreibung funktional erfolgt*
4. *es sich um einen Auftrag handelt, ...*
  
6. *der zu erbringende Auftrag dergestalt sind, dass dieser nicht anhand von geeigneten Leitlinien ... festgelegt werden kann ...*
7. *als Zuschlagskriterien mit dem Auftrag im Zusammenhang stehende weitere Aufträge berücksichtigt werden können*
8. *es sich um einen Auftrag handelt, der die gleichzeitige Ausführung und Planung des Auftrages umfasst und die Planung nicht bloß unwesentlichen Charakter hat*

### a) Erforderliche Mindestgewichtung:

Erfahrungen zeigen, dass auch in einem Bestbieterverfahren solange der günstigste Preis zum Zug kommt, als dem Preis ein Vorsprung von mehr als 20 % gegenüber der Qualität gegeben wird; d.h. jede Preisgewichtung von 60% und mehr, kann faktisch durch eine bessere Qualität nicht wettgemacht werden.

Für eine erfolgreiche Umsetzung der Stärkung des Bestbieterprinzips ist es daher unbedingt erforderlich, für Bestbieterverfahren eine Mindestgewichtung von <60% Preis und >40% Qualität vorzusehen.

### b) Dringliche Beschaffungen:

Ausdrücklich ist das Bestbieterprinzip auf jene Fälle der §§ 28-30 BVergG anzuwenden, die „eine globale Preisgestaltung nicht zulassen“. Für den FEEI ist nicht nachvollziehbar, warum das Bestbieterprinzip in den Fällen der „dringlichen Beschaffungen“ (jeweils im Abs. 2. Z 3 der §§ 28-30) nicht ebenso ausdrücklich gelten soll.

### c) Rechtswidrigkeit des §79 (3) Z 5:

Die Textierung des §79 (3) Z 5 „... und daher keine vergleichbaren Angebote zu erwarten sind ...“ steht im Widerspruch zum geltenden und erforderlichen Grundprinzip des Vergaberechtes, wonach der Öffentliche Auftraggeber, unabhängig von anzuwendenden Vergabeverfahren, die Ausschreibungsunterlagen gerade eben so zu gestalten hat, dass er vergleichbare Angebote erhält.

Zudem beinhalten - entgegen der Suggestion des Textierung der Novelle - die verwiesenen §§ 97 Abs. 2 und 99 Abs. 2 BVergG keinerlei Hinweise darauf, dass es dem Öffentlichen Auftraggeber möglich sein soll, durch zulässiges Abweichen von „... *Leitlinien, wie ÖNORMen oder standardisierte Leistungsbeschreibungen* ...“ Ausschreibungsunterlagen zu schaffen, die keine vergleichbaren Angebote zulassen.

### **3. § 83 Abs. 2 – Pflicht zur Bekanntgabe von Subunternehmern und „weiteren Subunternehmern“ im Anbot des Bieters**

Der neu eingeführte Begriff des „weiteren Subunternehmers“ nach § 83 (2), umfasst jeden Unternehmer, der „... *Teile der an den erfolgreichen Bieter übertragenen Leistungen ausführen*“ soll, und somit die gesamte Kette aller Subunternehmer und Sub-Subunternehmer eines Bieters. Aus Sicht des FEEI ist eine Pflicht, zu einer derart weitgehenden Bekanntgabe sachlich nicht gerechtfertigt. Darüber hinaus sind mit diesen Pflichten, sogar wesentliche Nachteile für den Öffentlichen Auftraggeber verbunden bzw. zu erwarten.

#### a) Sachlich nicht gerechtfertigt:

Im Rahmen des Vergabeverfahrens ist der Öffentliche Auftraggeber unverändert verpflichtet, die technische und wirtschaftliche Leistungsfähigkeit seines Vertragspartners zu prüfen. Ebenso unverändert kann ein Bieter seine technische und wirtschaftliche Leistungsfähigkeit durch Subunternehmer (nicht aber „weitere Subunternehmer“) substituieren, die ihrerseits dem Öffentlichen Auftraggeber ihre technische und wirtschaftliche Leistungsfähigkeit für den zu übernehmenden Anteil an der Leistung des Bieters nachweisen müssen.

Aus Sicht des FEEI ergibt sich damit auch der Personenkreis für den eine verpflichtende Bekanntgabe sachlich gerechtfertigt ist: Es sind dies die „notwendigen Subunternehmer“, die vom Bieter zur Erfüllung der geforderten technischen und wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit herangezogen werden, da der Bieter mit diesen, in der Systematik des BVergG, „*technisch und wirtschaftlich geeignet*“ ist und in der Folge zum Auftragnehmer des Öffentlichen Auftraggebers werden kann.

Unstrittig ist mit erfolgtem rechtskräftigen Zuschlag das Vergabeverfahren beendet und für die anschließende Abwicklung des Vertrages gilt ausschließlich das Zivilrecht. Es besteht daher keine Notwendigkeit zur Benennung von anderen als den „notwendigen Subunternehmern“, da die Leistung aller anderen (weiteren) Subunternehmern ohnedies von der nachgewiesenen Eigenbefugnis des Bieters abgedeckt ist.

Zudem besteht für den Öffentlichen Auftraggeber keine Notwendigkeit für die Kenntnis sämtlicher „weiterer Subunternehmer“, da diese seit jeher zivilrechtlich als Erfüllungsgehilfen des erfolgreichen Bieters zu verstehen sind, deren Leistung dem erfolgreichen Bieter wie seine eigene Leistung zuzuordnen ist (d.h. der Bieter haftet gegenüber dem Auftraggeber für Fehlleistungen seiner Subunternehmer).

Der zeitliche Aufwand für Bieter, alle Subunternehmer und weiteren Subunternehmer zu benennen und – für den Fall der Nachfrage durch den Auftraggeber – die erforderlichen Eignungsnachweise einzuholen ist schlicht nicht gerechtfertigt.

**b) Gefahr des nicht behebbaren Formalfehlers:**

Die Nichtbeibringung der im § 83 Abs. 4 vorgesehenen Verpflichtungserklärungen stellt wohl einen nicht behebbaren Formalfehler dar, der nach den Regeln des BVerG zum Ausscheiden des Bieters führen muss.

Um einen solchen Formalfehler zu vermeiden, müssen Bieter, in einem Anbot dem Öffentlichen Auftraggeber zur Sicherheit, sämtliche, erdenkliche, eventuelle und potentielle Subunternehmer und weitere Subunternehmer bekannt geben, auch wenn nur ein Bruchteil davon in der Folge tatsächlich bei der Auftragsabwicklung beschäftigt werden wird bzw. muss (man denke hier an allfällige Alternativangebote, für die ebenfalls sämtliche Erklärungen beigebracht werden müssen!).

Für den Bieter ergibt sich dadurch ein Kostenaufwand, weil er vermehrt Personalressourcen aufwenden muss, um sicherzustellen diese weiteren Subunternehmer benennen zu können und diese (bzw. den eigentlichen Subunternehmer als Auftraggeber dieser weiteren Subunternehmer) während der Angebotsabgabefrist in die notwendigen vertraglichen Verpflichtungen zu bringen.

Diese Kosten werden letztlich (auf Grund der gesetzlichen Regelungen zur kaufmännischen Sorgfaltspflicht) in das Angebot zu kalkulieren sein, was zu einer nicht erforderlichen Erhöhung der Angebotspreise führen wird.

Eine weitere Gefahr eines Formalfehlers ergibt sich aus der Tatsache, dass der Begriff des Subunternehmers und die Abgrenzung zu anderen Dritten, die der Unternehmer bei Auftragsdurchführung bezieht (z.B. Lieferanten, ...) nach wie vor nicht restlos geklärt ist. Durch die Verpflichtung, Subunternehmer und weitere Subunternehmer zu benennen, vervielfacht sich das Risiko für Unternehmer, dass im Rahmen der Angebotsprüfung ein vermeintlich nicht zu benennender Dritter als Subunternehmer qualifiziert wird und das Angebot wegen eines Formfehlers ausgeschlossen wird.

**c) Faktische Unmöglichkeit der Benennung:**

Oft werden für die Umsetzung eines Auftrages sog. „free-lancer“ benötigt. Diese spielen in der Regel für die materielle Leistungserfüllung eine absolut unbedeutende Rolle (z.B. Mitwirkende beim Roll-out von Lieferungen), sind aber „weitere Subunternehmer“ im Sinne der Novelle.

Bei Lieferleistungen (d.h. wenn es sich beim Vertragswerk primär um ein Produkt handelt), ist die Bekanntgabe von Subunternehmen faktisch nicht möglich. Zulieferer von Kernkomponenten werden oft mittels 2nd-Source-Strategie behandelt, d.h. es kommen mehrere Zulieferer in Frage. Gleich verhält sich das auch mit verlängerten Werkbanken. Im Extremfall müsste für einen Großteil der Materialstückliste die potentiellen Lieferanten bekanntgeben werden.

Noch viel gravierender sind diese Bedenken bei Vergaben mit IT-Anteilen, da Erfahrungen unserer Mitgliedsunternehmen zeigen, dass regelmäßig auch die Wartung der gelieferten Software ausgeschrieben wird. Diese Arbeiten, insbesondere der „3<sup>rd</sup> level support“, werden üblicherweise von den Softwareherstellern selbst durchgeführt; dort jedoch oftmals wieder durch free-lancer (selbstständige Programmierer). Alle diese Personen werden von der Novelle –zumindest - als „weitere Subunternehmer“ verstanden, die im Anbot bekanntzumachen sind. Die Unmöglichkeit dieser Bekanntgabe erscheint uns offensichtlich.

Überdies ist zu berücksichtigen, dass im Rahmen der angeführten Beispiele der tatsächliche weitere Subunternehmer nicht feststeht, weil der Subunternehmer sich eines Pools von unterschiedlichen „weiteren Subunternehmern“ bedient, denen bestimmte Aufgaben generell übergeben werden und erst im konkreten Anlassfall (z.B. durch eine elektronische Ticketverteilung gemäß der gerade bestehenden Auslastung zwecks Einhaltung von z.B. vertraglich vereinbarter Reaktionszeiten) die konkrete Zuordnung stattfindet.

Abgesehen davon, gibt es eine Vielzahl von globalen Softwareherstellern (Microsoft, Oracle, u.ä.), die oftmals nur bereit sind zu ihren (Allgemeinen) Vertragsbedingungen anzubieten. Zu erwarten ist daher, dass durch diese mit der Novelle erzwungenen Änderung der Vorgangsweise entweder

- 1) die Preise für solche Leistungen steigen, oder
- 2) sich Softwarehersteller an den meisten Vergabeverfahren schlicht nicht beteiligen.

Beide Szenarien sind unzweifelhaft mit wesentlichen Nachteilen für den Öffentlichen Auftraggeber bzw. für das Öffentliche Beschaffungswesen an sich verbunden.

#### d) Behinderung der Preisbildung

Gerade für komplexe Vergabeverfahren zeigt sich, dass Subunternehmer mit mehr als einen Teilnehmer im Vergabeverfahren verhandeln und somit bis zum Abschluss der Vergabeverfahren mehrere Optionen offen haben. Mögliche Preisvorteile können regelmäßig erst vom erfolgreichen Bieter umgesetzt werden, da der interessierte Subunternehmer dann keine Alternativen für den gegenständlichen Auftrag hat. Die mit der Novelle vorgesehene Nennung von sämtlichen allfälligen „weiteren Subunternehmern“ verschiebt den Zeitpunkt der Einigung zwischen Bieter und Subunternehmer vor den Zeitpunkt, in dem der Bieter allfällige Preisvorteile geltend machen kann. In der Folge wird dies tendenziell zu höheren Angebotspreisen in allen Vergabeverfahren führen.

#### e) Nachteile für KMU bei der Teilnahme an Öffentlichen Beschaffungen:

Die Regelung steht nach Ansicht des FEEI im Widerspruch zum ausdrücklich erklärten Ziel der geltenden Richtlinien der Europäischen Union (in Österreich binnen Jahresfrist umzusetzen), wonach Klein- und Mittelbetrieben verstärkt die Möglichkeit gegeben werden soll, an Vergabeverfahren teilzunehmen.

Der überschießende Aufwand auf Bieterseite, sowie die deutlich gestiegene Gefahr eines, den Bieter ausschließenden, Formfehlers, wird voraussichtlich dazu führen, dass Bieter möglichst kleine Gruppen bilden werden bzw. nur solche Subunternehmer beauftragen, die alle Leistungen jedenfalls selbst durchführen können. Für KMU, die ihrerseits zur Erfüllung ihrer Leistungen Subunternehmer benötigen, werden sich die Möglichkeiten einer Teilnahme, insbesondere an großen Ausschreibungen, somit tendenziell verringern.

f) Nachteile auch für Auftraggeber

Auch für öffentliche Auftraggeber bedeutet es einen erheblichen Mehraufwand, sämtliche Subunternehmer und weitere Subunternehmer zu prüfen. Auch werden die Unternehmen durch die Anforderung, alle Subunternehmer und weitere Subunternehmer bekannt zu geben, gezwungen, Ressourcen während der oft sehr knappen Angebotsfristen auf die Abstimmung und Diskussion mit (möglichen) Subunternehmern zu lenken. Dadurch bleibt weniger Zeit für die sorgfältige Ausarbeitung eines wettbewerbsfähigen Angebotes, was sich ebenfalls zum Nachteil der öffentlichen Auftraggeber auswirken kann.

**4. § 83 Abs. 4 – Erforderliche Zustimmung des Auftraggebers zum Austausch von Subunternehmern und „weiteren Subunternehmern“ im Zuge der Auftragsabwicklung**

Eine Zustimmung des Öffentlichen Auftraggebers zum Wechsel von Subunternehmern ist aus Sicht des FEEI lediglich dann sachlich gerechtfertigt, wenn der Austausch einen „notwendigen“ Subunternehmer betrifft. Die in der Novelle vorgesehenen Zustimmungsrechte des Öffentlichen Auftraggebers sind daher - aus den oben genannten Gründen - sachlich nicht gerechtfertigt. Zudem ist die Ausformung dieser Rechte und Pflichten geeignet wesentliche Nachteile für den Öffentlichen Auftraggeber zu schaffen.

a) Unsachliche Einführung von Mitwirkungspflichten des Öffentlichen Auftraggebers:

Da die in der Novelle vorgesehenen Zustimmungsrechte des Öffentlichen Auftraggebers nicht näher definiert sind, müssen sie als grundsätzlich unbeschränkte Rechte verstanden werden. In der Folge bedeutet dies eine ebenso unbeschränkte Verpflichtung des Öffentlichen Auftraggebers - für jeden Einzelfall!! – beim Wechsel eines (weiteren) Subunternehmers sachlich korrekt mitzuentcheiden. Dem Öffentlichen Auftraggeber wird somit eine Verpflichtung überbunden, für deren ausreichende Beurteilung ihm in der Regel die Erfahrung, bzw. in der Umsetzung eines Projektes die konkret erforderlichen Informationen fehlen.

Nichtsdestotrotz besteht wohl aufgrund dieser Zustimmungserfordernisse während der Abwicklung des Auftrages eine zivilrechtliche Haftung des Öffentlichen Auftraggebers gegenüber dem Bieter bzw. allenfalls gegenüber dem Sublieferanten für seine Entscheidungen bzw. Unterlassungen.

b) Faktische Unmöglichkeit der Geltendmachung:

An dieser Stelle verweist der FEEI auf die Ausführungen unter 3.b) zur Bekanntgabe von „weiteren Subunternehmern“, insbesondere auf die Marktstellung globaler Softwarehersteller.

## 5. § 83 Abs. 5 – Vorschreiben der Leistungsausführung

Die Möglichkeit des Auftraggebers vorzuschreiben, dass bestimmte Aufgaben vom Bieter (bzw. einem Mitglied einer Arbeitsgemeinschaft) selbst durchzuführen sind, sehen wir als Einschränkung der Privatautonomie. Diese Entscheidung sollte den Bietern selbst überlassen bleiben und daher ist aus unserer Sicht diese Änderung abzulehnen

## 6. §125 Abs. 4 Z1 – Einbeziehung der Kollektivverträge

Grundsätzlich begrüßt der FEEI selbstverständlich eine wirksame Regelung, die der Nichteinhaltung von geltenden Bestimmungen und Regulativen, einschließlich der im Entwurf angeführten Kollektivverträge, entgegenwirkt.

Die vom Gesetzgeber angedachte weitere Prüfungsgrundlage, wonach der Öffentliche Auftraggeber den Preis „insbesondere im Hinblick auf die dem Anbot zugrunde gelegten Kollektivverträge“ zu prüfen hat, greift in ihrer Formulierung jedoch viel zu kurz, da diese weitere Prüfungsgrundlage bei (ausländischen) Bietern, die keinem Kollektivvertrag unterliegen, schlicht nicht zur Anwendung gelangen kann. Diese zwingende Ungleichbehandlung ist sachlich nicht gerechtfertigt und daher unzulässig.

### Zusätzliche Änderungen:

#### **§ 2 Z 20 lit. d sublit. aa) Zuschlagskriterium Lebenszykluskosten**

Der FEEI fordert die Aufnahme von Lebenszykluskosten als Beispiel für ein Zuschlagskriterium, sowie die generelle Überprüfung, ob die angeführten noch der Zeit und Technik entsprechen. So ist beispielsweise für den IT-Bereich „die Systemsicherheit“ als eigenständiges Zuschlagskriterium nötig geworden und daher aufzunehmen. Dadurch wäre das Vergaberecht auch im Einklang mit den aktuellen Entwicklungen im Bereich Systemsicherheit, vergleichbar dazu auch die Initiativen der EU, die Netz- und Informationssicherheits- Richtlinie, und darauf basierende nationale Initiativen.

Das Zuschlagskriterium der Lebenszykluskosten, kann auf lange Sicht der öffentlichen Hand Kosten sparen, auch wenn die Erstinvestitionen höher sind. Nur durch die Betrachtung der Kosten entlang der gesamten Nutzungsphase kann schlussendlich die Kostenwahrheit sichergestellt werden. Ebenso werden dadurch innovative, qualitative Technologien bevorzugt, die insbesondere lange Lebensdauern vorweisen können und / oder energieeffizient funktionieren.

Am Beispiel Beleuchtung lässt sich gut darstellen, wieviel Energie und demnach auch Kosten eingespart werden kann, wenn man innovative Technologien beschafft.

#### **Nachfolgend ausgewählte Best Practice Beispiele aus dem Bereich Beleuchtung:**

### - Rosenberger Autobahnrestaurants

Dank neuem Beleuchtungskonzept (Lastspitzenoptimierung, Dimmung der Parkplatzbeleuchtung, Einbau von Lichtregelgeräten) konnten Kosten in der Höhe von € 2.200/ Jahr eingespart werden. Das entspricht 35 % der Gesamtkosten und einer Stromeinsparung von 18.000kWh/Jahr. Das einmalige Investitionsvolumen lag bei € 6.900, die **Amortisationszeit für dieses Projekt liegt bei 3 Jahren**.

### - Gemeinde Mäder (Vlbg)

Einsparungen von 52 % der Kosten konnten dank des Einsatzes von innovativer Straßenbeleuchtung erzielt werden. 2001 wurde die Straßenbeleuchtung von Quecksilber- auf Natriumdampflampen umgestellt, so wie ein Steuerungssystem installiert. 2007 wurden Leuchtmittel und Wandler ausgetauscht und eine Tageslichtabhängige Steuerung installiert. Dadurch konnte eine Energieeinsparung (Strom) von 71.000 kWh/Jahr und somit eine jährlichen Kosteneinsparung von € 8.870 bei einem einmaligen Investitionsvolumen von € 73.000 erzielt werden. **Die Amortisationszeit beträgt 7,7 Jahre**.

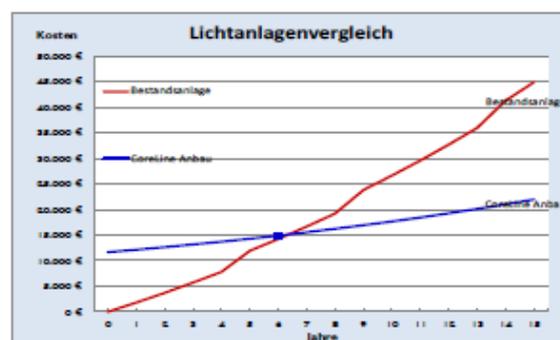
### - Großraumbüro mit 225,4 m<sup>2</sup> Gesamtfläche

Durch den Leuchtentausch auf LEDs konnten die Stromkosten von € 39.067 der Lichtanlage alt auf € 11.650 der Lichtanlage neu gesenkt werden. Die Gesamtkosten (Strom und Wartungskosten bzw. Strom und Investitionskosten) wurden dadurch von € 44.842 auf € 21.960 gesenkt über einen Betrachtungszeitraum von 15 Jahren. Das entspricht einem Einsparungspotenzial von € 22.882 und einer **Amortisationszeit von 6 Jahren und 4 Monaten**.

## Großraumbüro mit 225,4 m<sup>2</sup> Gesamtfläche

### Ergebnisse TCO-Berechnung mit Lichtsteuerung

Großraumbüro	Lichtanlage alt	Lichtanlage neu
<b>Rahmendaten</b>		
Leuchtenname	TL-D 58 W VVG	LED Anbauleuchte
Leuchtenanzahl	55	55
Investitionskosten pro Raum (inkl. Lichtsteuerung und Leuchte) €	0	11.650
Stromkosten €	39.067	10.310
<b>Ergebnisse</b>		
Gesamtkosten € *	44.842	21.960
Einsparung über Betrachtungszeitraum in €		22.882
Amortisationszeit		6 Jahre, 4 Monate
Rendite %		4,6
Sparanlagen Endwert €		24.220



Gesamtkosten über 15 Jahre  
Amortisationszeit: 6 Jahre, 4 Monate  
Rendite: 4,6%  
Kosteneinsparung: 22.882 €

\*Gesamtkosten=Strom+Wartungskosten bzw. Investitions+Stromkosten  
Reduzierte Systemleistung 35 % und Einschaltzeit 25 % durch Lichtsteuerung  
Betriebsstunden pro Jahr 2750 h; Strompreisanpassung 5% p.a.  
Nutzlebensdauer LED 50.000 h; Bestandsanlage 12.000 h  
Betrachtungszeitraum 15 Jahre

Alle Angaben ohne Gewähr

## **Conclusio:**

Der Einfachheit halber beziehen wir uns in unserer Stellungnahme nur auf die Änderungen zum 2. Teil des BVergG; die Ausführungen gelten jedoch selbstverständlich auch für die nahezu identischen Änderungen zum 3. Teil des BVergG in Bezug auf „Vergabeverfahren für Sektorenauftraggeber“.

Obwohl die vorliegende Novelle eine Stärkung des Bestbieterprinzips vorsieht, verabsäumt sie es, dieses „glaubhaft“ und effektiv zu verankern. Viel zu sehr wurde auf die Spezifika der Baubranche (die diese Novelle angestoßen hat) eingegangen und Vorteile für andere Branchen außen vorgelassen.

Es wird die Chance verpasst, den Produktionsstandort Österreich zu stärken und Arbeitsplätze zu sichern, sowie Steuergeld für die Nachhaltigkeit des Produktionsstandorts Österreich einzusetzen.

Alternative Modelle wie die Lebenszyklusberechnung oder die Total-Cost of Ownership Berechnung müssen aus Sicht der Elektro- und Elektronikindustrie viel stärker verankert werden und können langfristig gesehen zu wesentlichen Einsparungen in der öffentlichen Verwaltung führen.

Wir ersuchen daher um Berücksichtigung unserer Bedenken bzw. Forderungen.

Mit freundlichen Grüßen  
FEEI - Fachverband der Elektro- und Elektronikindustrie

Dr. Manfred Müllner  
Geschäftsführer-Stv.