

LEITFADEN

*Alternative Abwicklungs- und
Finanzierungsmodelle für
kommunalen Hochbau bzw. Neubau
und Sanierung im Bestand*

Letztstand: März 2026

Werte Leser:innen,

die für die heimische Baubranche wichtigen kommunalen Auftraggeber verlieren seit Jahren konstant an finanziellem Spielraum. Steigende Schuldenquoten und Lohnkosten sowie höhere Umlagen sind neben überhöhten Baukosten die Hauptgründe, weshalb die Errichtung kommunaler Infrastruktur konstant gefährdet ist. Der neue Stabilitätspakt für 2026 wird eine zusätzliche Herausforderung und vermutlich auch kurzfristig zusätzliche Neuverschuldungen auslösen.

Politisch wird einerseits die Erhöhung auf der Einnahmenseite (z.B. Wiedereinführung der kalten Progression, Erhöhung der Grundsteuer) gefordert, während andererseits hitzige Diskussionen über Gemeindefusionen, Transferzahlungen, die Finanzierbarkeit vom Gesundheitswesen und Bildung als Landessache geführt werden. Fakt ist für viele Gemeindevertreter:innen mittlerweile auch: *Wer zahlt, der schafft in Österreich nicht (mehr) an.*

Dieser Leitfaden zeigt Ihnen daher, wie Gebietskörperschaften alternative Abwicklungs- und Finanzierungsmodelle für kommunalen Hochbau bzw. Neubau und Sanierung im Bestand unter Berücksichtigung der aktuellen wirtschaftlichen Bedingungen und Maastricht-Kriterien erfolgreich umsetzen können. Gerade die Energiewende mit ihren vielfältigen Fördermöglichkeiten darf als „Turbo“ für Infrastrukturprojekte gesehen werden. Ebenfalls besteht weltweite Nachfrage von privaten/institutionellen Partner:innen, die nachhaltige Investitionen in Infrastrukturprojekte tätigen.

Ziel dieses Leitfadens ist es, eine erste Orientierung zu ermöglichen, indem relevante Optionen strukturiert und eingegrenzt werden. Eine umfassende Beratung - beispielsweise die Durchführung einer Wesentlichkeits- und Wirkungsanalyse oder die Einbindung bautechnischer Fach-Expertinnen - wird weiterhin empfohlen. Für weitere Rückfragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.



Michael Grahammer

Partner

+43 5 70 375 - 6012
+43 664 60 375 - 6012
michael.grahammer@bdo.at



Hannes Oberschmid

Partner

+43 5 70 375 - 8826
+43 664 60 375 - 8826
hannes.oberschmid@bdo.at



Peter Pilz

Partner

+43 5 70 375 - 8850
+43 664 60 375 - 8850
peter.pilz@bdo.at



Lorenz Szabo

Manager

+43 5 70 375 - 1730
+43 664 60 375 - 1730
lorenz.szabo@bdo.at

HERAUSFORDERUNGEN IM KOMMUNALEN HOCHBAU

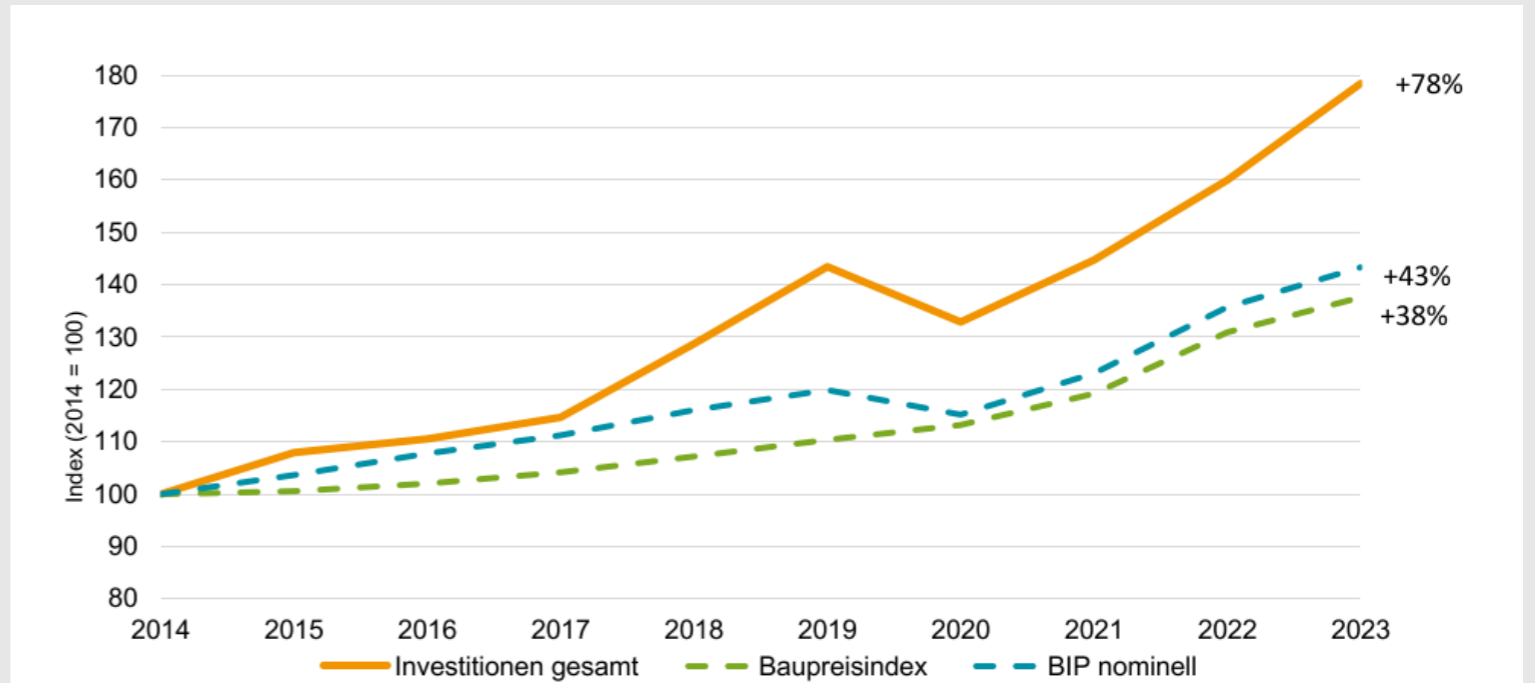


WARUM BAUEN UND SANIEREN IN DEN JAHREN 2025-2030?

Ausgangssituation zu den Herausforderungen im kommunalen Hochbau

Investitionen in Sektor Staat nach Teilsektoren

- ▶ Gemeinden stellten im Jahr 2023 zusammen mit Wien den zweithöchsten Anteil (33%) der Investitionen aller Gebietskörperschaften (Bund, Länder, Gemeinden, Wien und SV-Träger).
- ▶ Jedoch wird der finanzielle Spielraum wegen sinkender Ertragsanteile und im Gegenzug steigender Sozialhilfeumlage, Krankenanstalenumlage, der Landesumlage, sowie weiteren Umlagen, für Gemeinden immer enger. Im Jahr 2019 sind den Gemeinden in Österreich durchschnittlich noch 51% der Ertragsanteile verblieben, während es laut KDZ-Prognose im Jahr 2028 nur mehr 39% sein werden.
- ▶ Insgesamt sind die Gemeindeinvestitionen mit Stand 2023 im Vergleich zu 2014 gestiegen, jedoch ist diese Steigerung primär aufgrund einer Zeitverzögerung und kommunaler Investitionsprogramme entstanden.

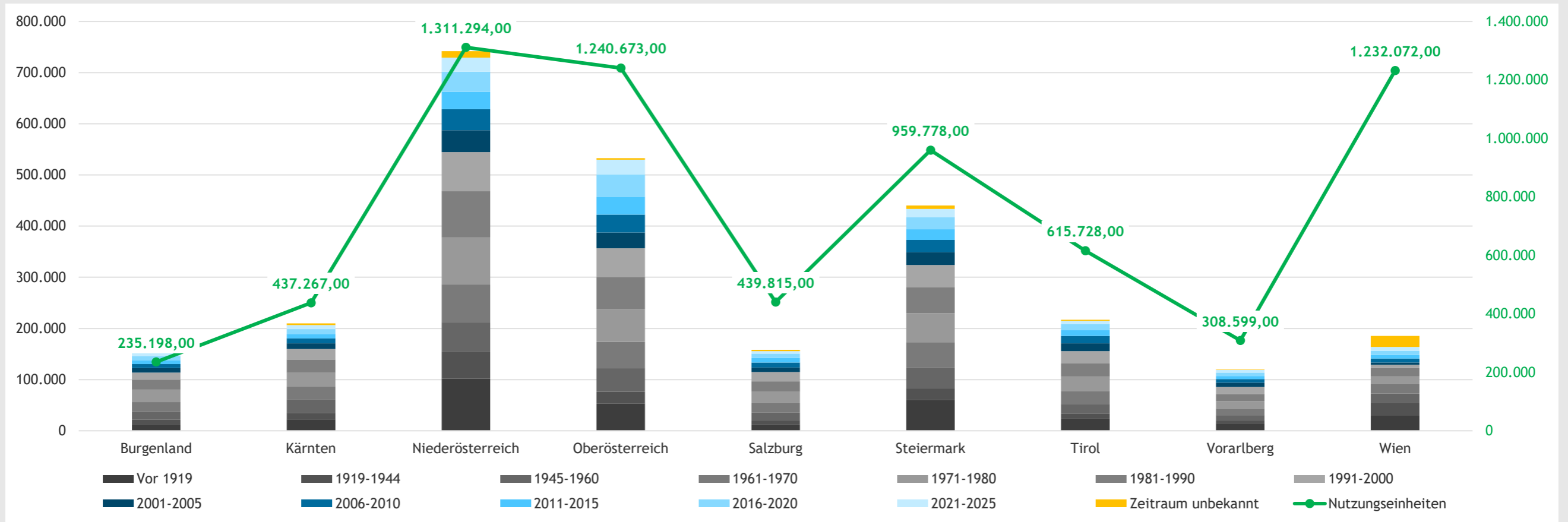


„Betrachtet man den Zeitraum 2019 bis 2023, zeigt sich, dass die Investitionen der Gemeinden ohne Wien mit +24% in einem ähnlichen Bereich wie der Baupreisindex mit +25% anstiegen. Dies lässt den Schluss zu, dass die Investitionen 2023 an das höhere Niveau von 2019 anschließen konnten, jedoch seitdem keine zusätzlichen Investitionen ausgelöst wurden.“

WARUM BAUEN UND SANIEREN IN DEN JAHREN 2025-2030?

Ausgangssituation zu den Herausforderungen im kommunalen Hochbau

Öffentliches Gebäude- und Wohnungsregister: 72,1% aller öffentlichen Gebäude wurden in Österreich vor 2001 errichtet!



Quelle(n): Statistik Austria: Gemeinden und Bezirkshauptmannschaften aktualisieren im Adress-GWR-Online laufend den im Gebäude- und Wohnungsregister geführten Bestand an Gebäuden, Wohnungen und sonstigen Nutzungseinheiten. Des Weiteren werden Neuerrichtungen von ganzen Gebäuden, Abbrüche sowie An-, Auf- und Umbauten erfasst. Nach Fertigstellung dieser Baumaßnahmen gehen die Daten in den Gebäudebestand über. In den nachstehenden Paketen „Gebäude- und Wohnungsregister“ werden die bis zum 1.1.2025 erfassten Bestandsdaten von Gebäuden und Wohnungen nach ausgewählten Merkmalen bis zur Ebene der Gemeinde zur Verfügung gestellt.

WARUM BAUEN UND SANIEREN IN DEN JAHREN 2025-2030?

Ausgangssituation zu den Herausforderungen im kommunalen Hochbau

Gesetzliche Regeln (z.B. das Ordnungsrecht und sein umfassendes Verbot von fossilen Energieträgern im Neubau seit 2023) zeigen bereits die Richtung an, energieeffizientes Bauen und Sanieren verringern zukünftige Folgekosten und reduzieren Betriebskosten:

- ▶ In Wien-Währing muss die „Volks- und Neue Mittelschule De La Salle“ wegen der steigenden Instandhaltungskosten und zu hoher Energiekosten mit Ende des Schuljahrs 2025/2026 schließen. Gemäß Expert:innen wird der Erlös aus dem Grundstücksverkauf von den Ordensbrüdern dringend zur Instandhaltung/Erhaltung weiterer Bestandsobjekte benötigt, während einnahmenseitig die Schüler:innenzahl sinkt.
- ▶ Die Klimaökonomin Sigrid STAGL geht davon aus, dass die Folgekosten zum Erhalt von Klima, Gesundheit und Biodiversität **fünfmal höher** ausfallen werden als die Kosten der Energiewende. Sie argumentiert mit einer generellen Kosteneinsparung durch systemische Effizienz, denn es werden:
 - Umwandlungsverluste (z.B. Direktnutzung von Strom aus erneuerbaren Quellen oder von Wärme aus Solarthermie) reduziert
 - lokal verfügbare Energieflüsse (z.B. Sonne, Wind) statt prozessintensiver Bestände fossiler Energieträger genutzt,
 - Kreislauf- und Kaskadennutzung (z.B. Abwärmenutzung in Industrie oder Power-to-Heat-Technologien) ausgeschöpft,
 - externe Folgekosten (Naturkatastrophen, Gesundheitsschäden, Umweltsanierung) vermieden und
 - die Resilienz (z.B. durch Reduktion von Importabhängigkeiten) erhöht.
- ▶ Unabhängig von politischen Debatten zur/gegen die Energiewende stellen die Kosteneinsparungen bereits einen wesentlichen Mehrwert dar. Zusätzlich wird der Standort regional gestärkt, die Versorgung resilient und in Summe attraktiver/lebenswerter. Als kommunale Projekte im Hochbau eignen sich insbesondere:

- **Arztordinationen/Primärversorgungszentren**
- **Sanierungen von Gemeindegebäuden, -zentren**
- **Schulen und Kindergartenzentren**
- **Soziale Wohnbauten und Senior:innenwohnheime**
- **Sporteinrichtungen und Kulturhallen**



Für die Daseinsvorsorge und wirtschaftliche Attraktivität!

WARUM BAUEN UND SANIEREN IN DEN JAHREN 2025-2030?

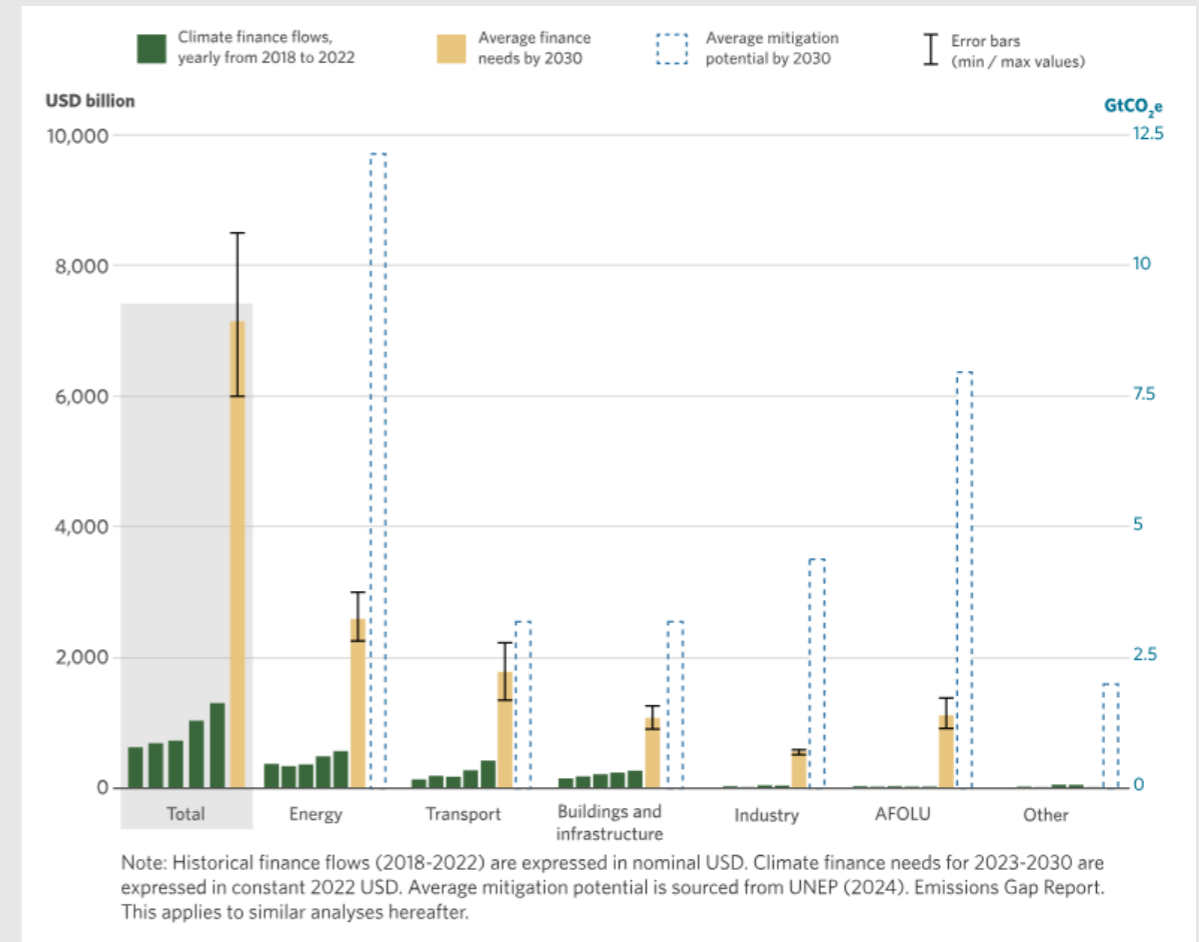
Ausgangssituation zu den Herausforderungen im kommunalen Hochbau

Weltweite Investitionen in den Klimaschutz kommen weiterhin nur langsam voran

Die Studie „Global Landscape of Climate Finance 2024“ der Autor:innen Baysa Naran, Barbara Buchner, Matthew Price, Sean Stout, Maddy Taylor & Dennis Zabeida vom 31.10.2024 zeigt die Bestrebungen weltweit in Klimaschutz zu investieren.:

- ▶ Die weltweiten Investitionen in Klimaschutz (in USD Mrd.) stiegen zwar von 2018 bis 2022 kontinuierlich und hier besonders in den Sektoren Energie, Transport und Infrastruktur (inkl. Gebäude). Im Vergleich bemerkenswert gering waren weltweite Investitionen in der Industrie, der Land- und Forstwirtschaft sowie in der sonstigen Landnutzung (AFOLU). Jedoch wird schnell **die Finanzierungslücke** zwischen den vorangegangenen Investitionen in Klimaschutz und den für 2030 prognostizierten Aufwendungen ersichtlich.
- ▶ Um einen Kontext zur Finanzierungslücke zu geben, hat das deutsche Umweltbundesamt einen „CO₂-Schattenpreis“ i.H.v. **EUR 300/t CO₂** für die Berechnung von Klimaschutzmaßnahmen ermittelt. Für das Jahr 2026 wird der Preis der „CO₂-Steuer“ (in Österreich) zwischen EUR 55-65/t CO₂ liegen.

Fazit: Der Ausbau von Neubauprojekten und die Modernisierung bestehender Gebäude sind zentrale Maßnahmen, die nicht nur den richtigen Kurs markieren, sondern auch durch die Anwendung systematischer Effizienz zu einer spürbaren Kostenreduktion führen.



WARUM BAUEN UND SANIEREN IN DEN JAHREN 2025-2030?

Regulatorische Anforderungen an Gebietskörperschaften

Gemäß der europarechtlichen Energieeffizienz- und Gebäudeeffizienz-Richtlinien sind folgende zukünftige Vorgaben für österreichische Gebietskörperschaften ableitbar:

Umsetzungsfrist für die „Energy Efficiency Directive“ (EED III/EED 2023/1791) in das „Bundes-Energieeffizienzgesetz“ (EEffG): per 11.10.2025

- ▶ Aktuell läuft ein Vertragsverletzungsverfahren wegen nicht vollständiger Umsetzung; aufgrund der komplexen Landes- und Bundesmaterie soll eine Umsetzung jedoch „so rasch wie möglich“ erfolgen (Stand November 2025)
- ▶ Für kleinere Gemeinden sind Übergangsfristen vorgesehen: weniger als 5.000 Einwohner:innen ab 2030; weniger als 50.000 Einwohner:innen ab 2027

Artikel 5 EED III: Endenergieeinsparungen öffentlicher Sektor: -1,9% p.a

Artikel 6 EED III: Sanierungsrate, altern. Ansatz, öffentl. Inventar, Renovierungspass: 3% p.a.

Artikel 25 EED III: Kommunale Wärmeplanung: > 45.000 Einwohner

Umsetzungsfrist für die „Energy Performance of Buildings Directive“ (EPBD 2024/1275): bis 29.5.2026

Artikel 7 EPBD:

- ▶ Nullemissionsgebäude Neubau öffentl. Sektor/sonstige Sektoren: ab 2028 bzw. 2030
- ▶ Verpfl. Schwellenwertehaltung (16% bzw. 26% schlechteste Gebäude): bis 2030 bzw. 2032

Artikel 9 EPBD:

- ▶ Verpfl. Energieeinsparung Wohngebäude 16% bzw. 20-22%: bis 2032 bzw. 2035
- ▶ Solarenergie an neuen öffentl. u. Nicht-Wohngebäuden, Wohngebäude: ab 2027 bzw. 2031

Artikel 10 EPBD: Bestehende öffentl. Gebäude/Nichtwohngebäude (gr. Renovierung): bis 2028

Regulatorische Updates folgen in zukünftigen Versionen des Leitfadens

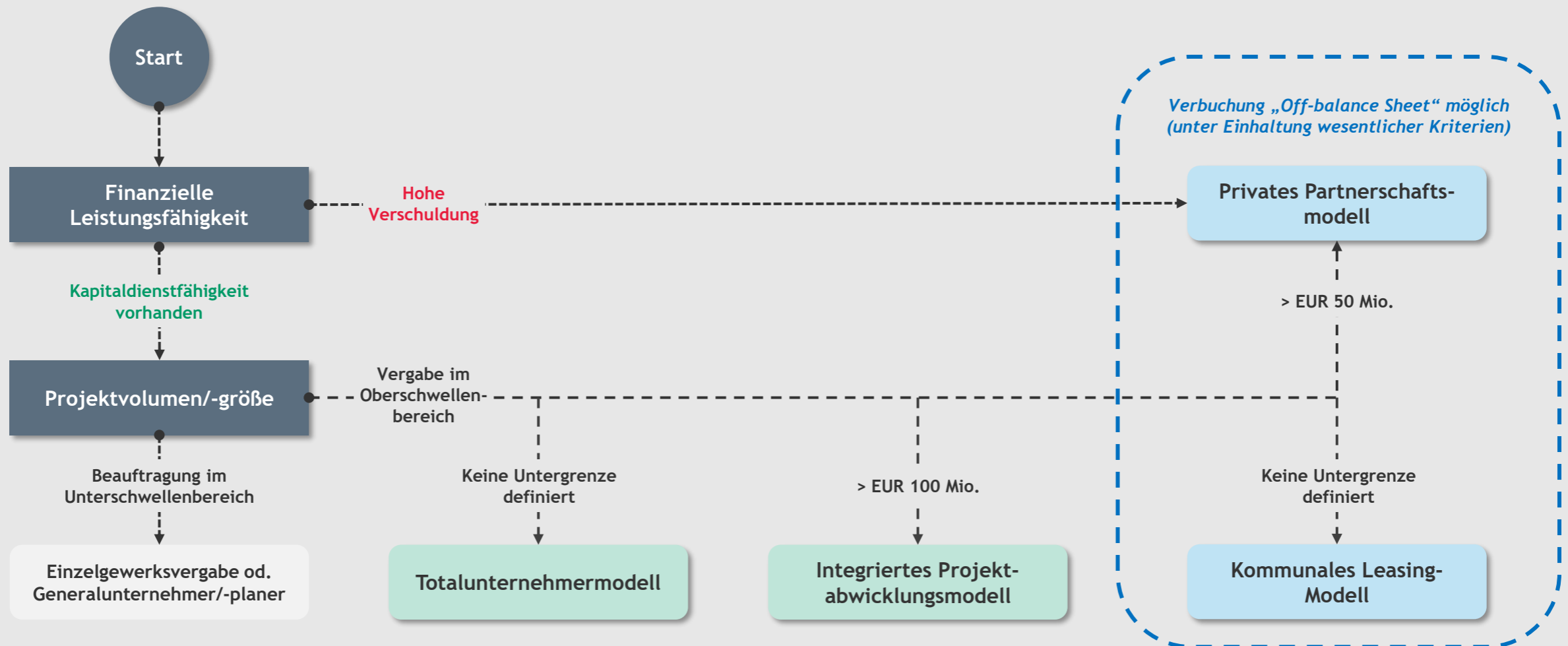
DIE MODELLE IM ÜBERBLICK



ENTSCHEIDUNGSFINDUNG

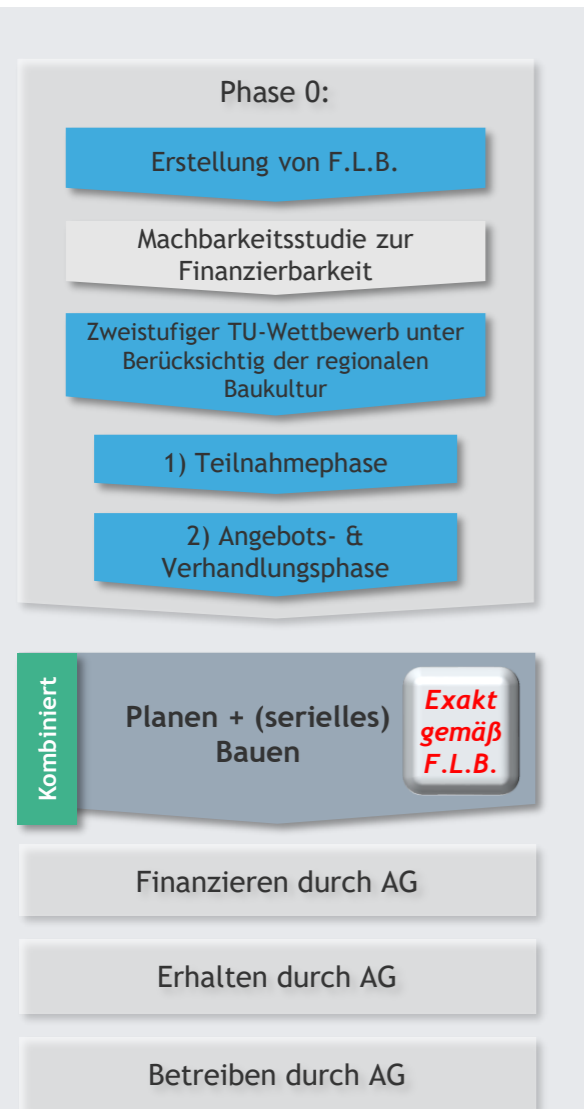
Die Suche nach einem geeigneten Modell

Vereinfachte Darstellung



TOTALUNTERNEHMERMODELL MIT ZWEISTUFIGEM TU-WETTBEWERB

Alternative Bezeichnungen: Abwicklungsmodell, Vergabemodell



Auslöser: Effizienz, Termintreue und Kostensicherheit mit nur einem zentralen Ansprechpartner

Eine Gebietskörperschaft plant als Auftraggeber einen Neubau oder eine bauliche Maßnahme im Bestand - etwa Sanierung, Umbau, Modernisierung oder Erweiterung - und sucht dafür einen geeigneten Projektpartner.

- ▶ Zu Beginn definiert der Auftraggeber (z.B. zusammen mit dem kommunalen Planungsrat) die baulichen Anforderungen anhand einer funktionalen Leistungsbeschreibung und schreibt die Leistungserbringung durch eine Totalunternehmerin aus:
 - In der **Teilnahmephase (Präqualifikation)** werden Unternehmen zugelassen, die aufgrund ihrer wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit, personellen Ressourcen, Referenzen und weiterer Kriterien grundsätzlich geeignet sind.
 - In der anschließenden **Angebotsphase** konkretisieren die Bieter die funktionale Leistungsbeschreibung durch Architekturmodelle, Planungsunterlagen, ein Vorgehenskonzept sowie einen Gesamtpreis. Hier können Aspekte der lokalen Baukultur zur Einbindung von regionalen Betrieben berücksichtigt werden.
 - Der Zuschlag erfolgt nach Abschluss der **Verhandlungsphase** auf Basis des Preises, der angebotenen Qualität, weiterer Wertungskriterien sowie einer Plausibilisierung der Kosten und des Projekt- und Risikomanagements.
- ▶ Mit der Auftragserteilung übernimmt der Totalunternehmer als Auftragnehmer sämtliche Planungs- und Bauleistungen. Für den Auftraggeber entsteht durch die Reduktion von Schnittstellen hohe Kostensicherheit - üblicherweise bis zu ca. 90% planbar - sowie eine verlässliche Zielerreichung.
- ▶ Zusätzliche Leistungen, wie die von einem Generalplaner (z.B. Architektur, Statik, Gebäudetechnik, Bauphysik und planerische Nebenleistungen) oder eine örtliche Bauaufsicht, sind nicht weiter erforderlich, da diese ebenfalls über den Totalunternehmer bereitgestellt werden.
- ▶ Die Phase 0 dauert gemäß DREES & SOMMER je nach Projektgröße in etwa 10-14 Monate.

ABGRENZUNG: TOTALUNTERNEHMER ZU GENERALUNTERNEHMER

Exkurs zur Vertiefung

Im Diskurs verschwimmen oft die Grenzen zwischen Generalunternehmer und Totalunternehmer - zusammenfassend „*der TU macht mehr, aber bei höheren Kosten*“:

- ▶ Wesentlicher Unterschied ist, dass der Generalunternehmer prinzipiell keine Planungsleistungen durchführt und somit kein Planungsrisiko berücksichtigen muss.
- ▶ Da der Totalunternehmer integrativ die Planungsleistungen mitübernimmt, trägt er naturgemäß das Planungsrisiko und kann somit einen Risikoaufschlag verlangen - bei etablierten Unternehmen mit guten Lieferketten ist der Risikoaufschlag im Gesamtkostenkontext vergleichsweise marginal.
- ▶ Fakt ist für den Diskurs, dass mangels Planungsleistungen, die Angebote zw. Generalunternehmer und Totalunternehmer nicht direkt verglichen werden können. Neben Leistungen vom Generalunternehmer müssten **alle Zusatzleistungen** (z.B. Architekt:innen, Ziviltechniker:innen, örtliche Bauaufsicht, Claim-Management etc.) in einer Vergleichskalkulation mitberücksichtigt werden.
- ▶ Viele Bauunternehmen sind öffentlich als Generalunternehmer bekannt, nehmen aber auch an Totalunternehmer-Vergabeverfahren teil.

Abgrenzung II: Unternehmer oder Übernehmer?

- ▶ Der Unternehmer führt den überwiegenden Anteil der Bauausführung mit eigenen Arbeitskräften aus und vergibt **ergänzende Leistungen** an sog. „Nachunternehmen“, also typischerweise Fachbetriebe des Baunebengewerbes. Rechtlich gesehen sind Nachunternehmen ebenfalls Subunternehmen.
- ▶ Der Übernehmer ist Vertragspartner des Auftraggebers, koordiniert und lässt **alle Leistungen inkl. Bauausführung** durch Subunternehmen ausführen. In öffentlichen Verfahren muss die Übernehmerrolle daher vorab offen gelegt werden.

Parameter	Totalunternehmer	Generalunternehmer
Bauherr	Auftraggeber	Auftraggeber
Gestaltungsspielraum	Planungsvision kommt vom Totalunternehmer, basierend auf einer funktionalen Leistungsbeschreibung	Individueller Gestaltungsspielraum beim Auftraggeber
Planungsrisiko	Totalunternehmer trägt die Gesamtverantwortung für Planung und Ausführung	Auftraggeber, hier vor allem Schnittstellenrisiken
Planung	Integriert: Planung und Bauausführung kommen vom Totalunternehmer (optional in modularer und serieller Bauausführung)	Vorgelagerte Planung durch Dritte, z.B. Architekt:innen, Generalplaner:innen
Bauausführung		Generalunternehmer mit eigenen Arbeitskräften plus Fachbetriebe des Baunebengewerbes als Subunternehmen
Aufschlag	Risikoaufschlag für Planung und Baukosten	Aufschlag auf Baukosten bei den Subunternehmen
Monetärer Mehrwert	Festpreis für ein schlussfertiges Gesamtpaket	Festpreis der Bauausführung
Ergebnis für Bauherr	Schlussfertiges Gesamtpaket mit fixem Preis und Termin; umgangssprachlich „schlüsselfertig“	Rohbau/Gebäude gemäß Vereinbarung

TOTALUNTERNEHMERMODELL MIT ZWEISTUFIGEM TU-WETTBEWERB

Vor- und Nachteile

Vorteile



- ▶ Klare, planbare Kosten durch einen zentralen Vertrags- und Ansprechpartner in allen Belangen des Projekts.
- ▶ Regionale Aspekte der Baukultur können zur Einbindung von lokalen Betrieben berücksichtigt werden, die dann als Lieferanten bzw. Dienstleister für den Auftragnehmer-tätig werden.
- ▶ Potenzielle Planungsfehler, die bei anderen Vergabemodellen häufig zu Kostenüberschreitungen führen, können (unter Einhaltung vergaberechtlicher Rahmenbedingungen) in Workshops mit sog. crossfunktionalen Teams der jeweiligen Totalunternehmer gezielt adressiert werden. Die Anforderungen des Auftraggebers können dabei um serielles Bauen und eine modulare Bauweise ergänzt werden.

Nachteile



- ▶ Es bedarf der Erstellung einer funktionalen Leistungsbeschreibung, einer Ausschreibung, einer Vertragsprüfung und einer frühzeitigen Entscheidung sowie der Festlegung aller zukünftigen Anforderungen. Eine unterschwellige Direktvergabe wie bei der Vergabe von Einzelgewerken ist aufgrund des Gesamtvolumens nicht möglich.
- ▶ Der Bieterkreis ist eingeschränkt und es werden (durchschnittlich) drei bis fünf Architekturmodelle präsentiert, was im Sinne einer effizienten Entscheidungsfindung auch von Vorteil sein kann.

Spezifische Risiken



- ▶ Sollte der Totalunternehmer in wirtschaftliche Schwierigkeiten geraten, besteht ein Insolvenzrisiko bzw. die Baustelle steht still. Möglich ist die Mitigation über eine vertraglich zu vereinbarende Übernahmelösung, die zusätzliche Kosten z.B. über die Durchführung einer Due Diligence beim Auswahlverfahren verursachen kann.
- ▶ Eine eingehende Bonitätsbeurteilung ist daher in der Phase 0 unerlässlich.

TOTALUNTERNEHMERMODELL MIT ZWEISTUFIGEM TU-WETTBEWERB

Ergänzende Details, sowie spezifische Leistungen von BDO

- ▶ Das Totalunternehmermodell ist auf Planung und Bau limitiert. Aspekte wie Finanzierung, Erhaltung und Betrieb werden nicht berücksichtigt, können aber komplementär durch Dritte zur Verfügung gestellt werden.
- ▶ Das Totalunternehmermodell erleichtert die Suche nach einer Fremdfinanzierung, da Banken und Leasinggesellschaften eine gesamtheitliche Leistung risikobewerten könnten.
- ▶ Vorteilhaft sind insbesondere die Fördermöglichkeiten:
 - **Klare, planbare Kosten** - ein zentraler Faktor für positive Bewertungen durch Förderstellen
 - Integration förderfähiger Energiekomponenten: Möglichkeit, bestehende Projekte effizient um hoch geförderte Maßnahmen (z.B. Wärmepumpen) zu erweitern.
 - Professionelle Projektabwicklung: Förderprogramme verlangen oft strukturierte Prozesse, die standardmäßig durch dieses Modell bereitgestellt werden.
- ▶ Ein Kritikpunkt am Totalunternehmer-Modell ist das Fehlen der Kompetenztrennung zwischen Planung und Bau. Demgegenüber lässt sich argumentieren, dass zukünftige bzw. schwer- oder nicht-planbare Leistungen vorab nur grob geschätzt werden können. Gerade bei kommunalen Bauvorhaben sollten Kostentransparenz und Einhaltung eines Budgets höchste Priorität besitzen. Das sind wesentliche Anforderungen, die auch regelmäßig von Bundes- und Landesrechnungshöfen in ihren Prüfungsberichten betont werden. Die Kosten- und Termintreue kann insbesondere durch interne Synergieeffekte zwischen Expert:innen eines Totalunternehmers erzielt werden, was der erwähnten Kritik entgegensteht.

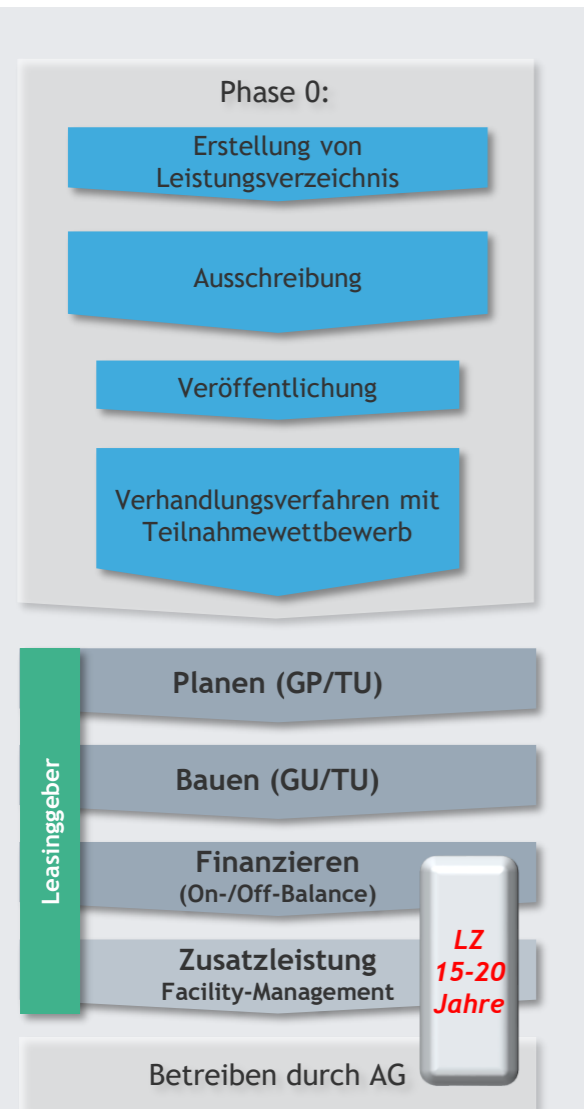
SPEZIFISCHE LEISTUNGEN

BDO unterstützt vorrangig die öffentliche Auftraggeberseite (Gebietskörperschaft) mit:

- ▶ *Erstellung eines Businessplans*
- ▶ *Finanzierungs- und Förderungsberatung*
- ▶ *Machbarkeitsstudien (z.B. Wesentlichkeitsanalyse zur Impact-Messung)*
- ▶ *Investitionsanalysen einschließlich Risikoanalyse*
- ▶ *Durchführung diverser Due Diligence Prüfungen zur Auswahl, Bewertung und Risikoeinschätzung der jeweiligen Bieter (Totalunternehmer)*
- ▶ *Gemeinsame Beratung mit einem technischen Partner in Bezug auf energieeffizientes Bauen und Sanieren*
- ▶ *Generelle steuerliche Beratung und Haushaltskonsolidierung im Zusammenhang mit Neubau und Sanieren im Bestand und mithilfe des Totalunternehmermodells*
- ▶ *Generelle Schadensberatung und Streitbeilegung bei Bauprojekten*

KOMMUNALES LEASING

Alternative Bezeichnungen: Finanzierungsmodell, Leasingfinanzierung, öffentliches Leasing



Vereinfachte Darstellung durch BDO und Ableitung auf Basis der gängigen Literatur.

Auslöser: Fremdfinanzierung eines Gebäudes plus Entlastung der Verwaltung

Hinweis: Die nachfolgenden Ausführungen zum kommunalen Leasing beziehen sich ausschließlich auf betriebswirtschaftliche Aspekte und gelten nicht für ertrag bzw. umsatzsteuerliche Fragen, da hierfür gesonderte steuerliche Prinzipien Anwendung finden.

Der Auftraggeber definiert in Phase 0 sowohl Leistungsumfang als auch Projektablauf mit Kosten, Terminen und Qualität und schreibt diese für einen Neubau oder eine bauliche Maßnahme im Bestand aus:

- ▶ Der Auftragnehmer, eine Leasinggesellschaft, übernimmt als Bauherrin die kompletten Herstellungs- und/oder Sanierungsmaßnahmen sowie deren Finanzierung zu garantierten Herstellkosten. Der Auftragnehmer garantiert Qualität, die Einbindung von regionalen Betrieben, Terminalsicherheit und im Bereich „Energieeffizientes Bauen und Sanieren“ auch den gemeinsam definierten zukünftigen Energieverbrauch des Gebäudes. Das Gebäude bleibt bis zur kompletten Bezahlung im Eigentum der Leasinggesellschaft. Pönalen bei Zahlungsverzug vom Leasingentgelt und der Eigentumsübergang bei Projektende werden vertraglich festgehalten.
- ▶ Optional kann die Leasinggesellschaft auch den Auftraggeber (z.B. die Kommune) mit der Baudurchführung beauftragen.
- ▶ Per Definition der „Leasingfinanzierbarkeit“ können Immobilien (Neubauten, Sanierungen, Um- oder Zubauten) nur dann geleast werden, sofern sie nach Ablauf der Grundmietzeit alternativ für Dritte nutz- und verwertbar sind - sonst gelten sie als Sonderleasing.
- ▶ Bei den Leasingmöglichkeiten wird zwischen einem Teil- und Vollamortisationsleasing (Anschaffungs-/Herstellkosten sind am Ende voll amortisiert) unterschieden. Die Rückzahlung vom Leasingentgelt erfolgt durch den Auftraggeber über einen langfristigen Vertragszeitraum von durchschnittlich 15 bis 20 Jahren.
- ▶ Wenn das Leasingentgelt als Service-Ausgaben für ein „Operating Leasing“ verbucht wird, dann entstehen keine zusätzlichen Maastricht-Schulden (maastrichtneutral i.S. des ESVG) im kommunalen Sektor. Wichtig ist: Falls das Risiko für einen Restwert/Unterhalt auf den öffentlichen Auftraggeber übergeht, wird der Vertrag zu einem „Financial Leasing“ und muss als Schuld erfasst werden (nicht maaastrichtneutral). Gleiches gilt für subventionierte Leasing-Konditionen und zu lange Laufzeiten. Die maaastrichtneutrale Gestaltung von Kommunalem Leasing, wie sie in der Praxis durchaus üblich ist, steht jedoch häufig im Widerspruch zu den Ertrag- und Umsatzsteuerlichen Prinzipien.
- ▶ Der Leasingvertrag zählt rechtlich als kreditähnliches Geschäft und kommunales Leasing bleibt eine genehmigungspflichtige Finanzierungsform. Daher ist die Transparenz der Gesamtkosten über die Laufzeit (inkl. Wartung, Service-Aufschläge etc.) besonders wichtig.

KOMMUNALES LEASING

Vor- und Nachteile

Vorteile



- ▶ Maastrichtneutrale Leasingmodelle sind über entsprechend gestaltete Leasingentgelte bzw. Vertragsgestaltungen möglich.
- ▶ Notwendige Investitionskosten zur Herstellung eines Bauwerks werden zur Vermeidung einer hohen Einmalinvestition zu einem planbaren und regelmäßigen Leasingentgelt während der gesamten Laufzeit.
- ▶ Die Leasinggesellschaft (Leasinggeber) ist Auftraggeber, Bauherr und Eigentümer des Bauwerks und erst mit Ende der Laufzeit ist der Eigentumsübergang an die Gebietskörperschaft vorgesehen.
- ▶ Generell gelten Leasing-Entgelte zu 100% als Mietaufwand und Leasing-Objekte werden in der Regel nicht in der Bilanz geführt.

Nachteile



- ▶ Die Gebietskörperschaft verliert erheblich an Gestaltungseinfluss. Besondere Anforderungswünsche an eine Immobilie können die Leasingfinanzierbarkeit einschränken bzw. ein Sonderleasing darstellen. Durch Sonderleasing erhöhen sich die Risikozuschläge bei den Restwert-, Baukosten- und Instandhaltungsrisiken.
- ▶ Durch die Komplexität der Leasingverträge, v.a. zur Abgrenzung des genauen Leistungsinhalts von Zusatzleistungen, ist eine direkte Vergleichbarkeit zwischen Leasingentgelt und Kreditrate nicht (leicht) möglich.

Spezifische Risiken



- ▶ Die Leasinggesellschaft (Leasinggeber) ist nicht für die Nutzung (z.B. Verkehrsaufkommen) oder Verfügbarkeit verantwortlich, Nachfrage- und Verfügbarkeitsrisiken bleiben weiterhin bei der Gebietskörperschaft.
- ▶ Einige Förderprogramme verlangen das Eigentum am Gebäude bei der Gebietskörperschaft. Leasing kann somit die Förderfähigkeit (stark) einschränken.
- ▶ Ein kostenpflichtiger Ausstieg bzw. vorzeitiger Eigentumsübergang kann den kommunalen Haushalt stark belasten und zu einer höheren - als ursprünglich geplanten - Verschuldungsrate führen.

KOMMUNALES LEASING

Ergänzende Details, sowie spezifische Leistungen von BDO

- ▶ Das vom Auftragnehmer beauftragte Bauunternehmen kann als Totalunternehmer (oder Generalunternehmer) tätig sein oder der Auftragnehmer vergibt selbst die Einzelgewerke. Gerade bei kommunalem Leasing sind die Effizienzvorteile inklusive Preisobergrenze und Planbarkeit durch einen Totalunternehmer evident.
- ▶ Besonders attraktiv ist eine Kombination von **Leasing mit Zusatzleistungen**, d.h. ein Full-Service-Modell aus Immobilienleasing und Facility Management - inkl. Instandhaltung, Energiemanagement und technischem Betriebsmanagement. Auch dies erhöht die Leasingkosten, jedoch im Sinne eines umfassenden Gesamtpakets.
- ▶ Naturgemäß bedarf es bei Immobilienleasing einer Vertragsverwaltung, lfd. Controllings, Errichtung und Verwaltung von Objektgesellschaften etc., die das Leasingentgelt erhöhen.
- ▶ Besonders lange Laufzeiten (20-40 Jahre), Großprojekte, der Wunsch nach Eigentum mit Errichtung sowie eine vorhandene Bonität machen kommunales Leasing tendenziell weniger attraktiv.
- ▶ Das Sonderleasing wird umgangssprachlich als „PPP-Light“ bezeichnet, unterscheidet sich aber wesentlich von dem Lebenszyklus- und Betreiberkonzept mit Risikoübertragung - siehe dazu nächster Abschnitt.

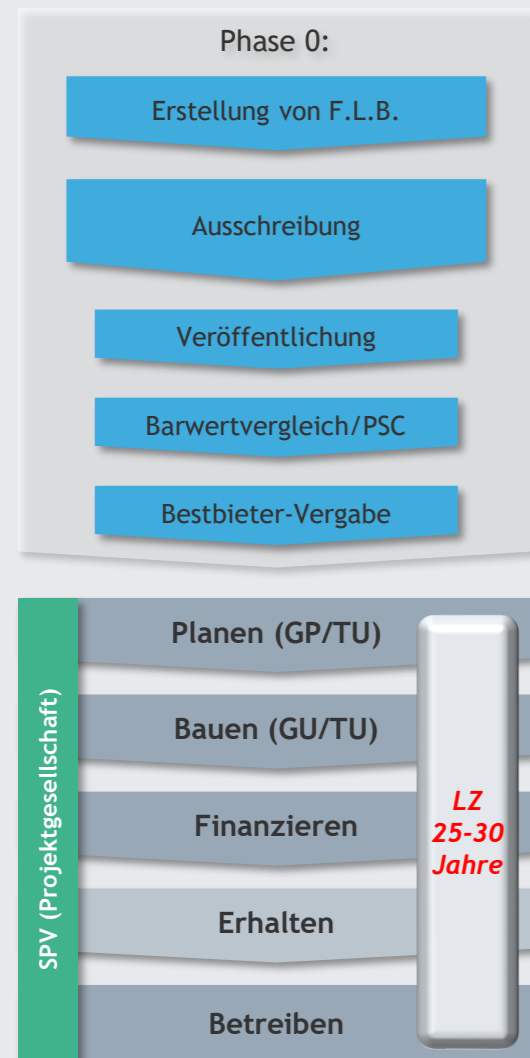
SPEZIFISCHE LEISTUNGEN

BDO unterstützt vorrangig die öffentliche Auftraggeberseite (Gebietskörperschaft) mit:

- ▶ *Erstellung eines Businessplans*
- ▶ *Steuerliche Beratung (hs. ertrag bzw. umsatzsteuerliche Fragen)*
- ▶ *Finanzierungs- und Förderungsberatung*
- ▶ *Machbarkeitsstudien (z.B. Wesentlichkeitsanalyse zur Impact-Messung)*
- ▶ *Investitionsanalysen einschließlich Risikoanalyse*
- ▶ *Begleitende Entscheidungsfindung (Vergleichbarkeit) zu Szenarien einer kommunalen Finanzierung bei einem Totalunternehmermodell, kommunalem Leasing oder einer öffentlich-privaten Partnerschaft (ÖPP)*
- ▶ *Generelle steuerliche Beratung und Haushaltskonsolidierung im Zusammenhang mit Neubau und Sanieren im Bestand und mithilfe des Leasingmodells*

PRIVATE PARTNERSCHAFTEN

Alternative Bezeichnungen: Öffentliche-Private Partnerschaft, Public-Private Partnership, Konzessionsmodell, Verfügbarkeitsmodell



Vereinfachte Darstellung durch BDO und Ableitung auf Basis der gängigen Literatur.

Auslöser: Fremdfinanzierung mit Lebenszyklus- und Betreiberkonzept inklusive Risikoübertragung

Zu Beginn eines ÖPP-Projekts steht bei einer Gebietskörperschaft der Wunsch, ein öffentliches Bauvorhaben privat errichten und betreiben zu lassen. Verfügt eine Gemeinde z.B. über ein Baugrundstück, jedoch über kein Budget für ein Infrastrukturprojekt, erstellt sie eine funktionale Leistungsbeschreibung (FLB) und schreibt darauf aufbauend Planung, Bau, Finanzierung, Erhalt und Betrieb aus. Bei einer Bestbieter-Vergabe werden danach die Einzelangebote für Finanzierung und Bau sowie die kombinierte Lösung Bau & Finanzierung über deren Barwerte verglichen.

Die internationale Methodologie definiert die Phasen Planen - Bauen - Finanzieren - Erhalten - Betreiben*, ist aber auch mit Planen - Finanzieren - Errichten - Betreiben (z.B. Gemeinde Wien) vergleichbar, da bei zweiterer für den Regelbetrieb bzw. die „Verfügbarhaltung“ ebenfalls für Erhaltung/Instandhaltung (Wartung, Inspektion, Instandsetzung und Verbesserung) vorausgesetzt wird.

- ▶ Der „private Partner“ tritt als zentraler Vertragspartner (Auftragnehmer) auf, besteht jedoch üblicherweise aus einem Konsortium (z.B. Baufirma, Gebäudetechniker und Betreiber). Nach Zuschlagserteilung muss eine Projektgesellschaft gegründet werden, die alle Projektphasen bis zum Projektende verantwortet und die Betreiberleistungen gewährleistet.
- ▶ Die Refinanzierung erfolgt über ein Verfügbarkeitsentgelt (Konzessionszahlungen) an den privaten Partner. Dieses beinhaltet die Vergütung der Finanzierungsleistungen, Tilgungsanteile sowie Entgelte für die Dienstleistungen/Nutzungsentgelte.
- ▶ Nach Ablauf der Vertragsdauer (z.B. 25-30 Jahre) geht das Bauwerk entweder an die Gebietskörperschaft („Berechtigungsübergang“) zurück oder der private Partner übergibt (wenn vertraglich vereinbart) wieder ein baureifes Grundstück.
- ▶ In Österreich werden ÖPP-Projekte in der Regel ab einem Projektvolumen von rund EUR 50 Mio. umgesetzt. Bei Konsortialfinanzierungen durch mehrere Finanzinstitute besteht zudem die Möglichkeit, 90% der Projektsumme bis zur Hälfte durch die Europäische Investitionsbank mitfinanzieren zu lassen.
- ▶ Phase 0 dauert gemäß DREES & SOMMER je nach Projektgröße in etwa 10-14 Monate und kann einen vorgelagerten Architekturwettbewerb beinhalten.
- ▶ Viele ÖPP-Projekte werden zweistufig ausgeschrieben und beinhalten eine Aufwandsentschädigung der Bieter in der zweiten Verfahrensstufe.

*) DBFMO - Design, Build, Finance, Maintain, and Operate

PRIVATE PARTNERSCHAFTEN

Vor- und Nachteile

Vorteile



- ▶ Der wesentliche Vorteil der privaten Partnerschaften liegt in der Finanzierung und Verbuchung außerhalb der öffentlichen Bilanz („Off-balance Sheet“). Der öffentliche Partner erhält sein gewünschtes Bauwerk inklusive der dafür notwendigen Zusatzleistungen und kann im Idealfall eine Direktinvestition vermeiden.
- ▶ Der private Partner übernimmt die gesamte Projektabwicklung - „from green field to brown field“ - inklusive eines Großteils der Projektrisiken und der Finanzierung. Auch bei Partnerschaften zeigen sich Vorteile eines integrierten Totalunternehmers. Es kann die Projektgesellschaft aber auch anderweitig die Gewerke (z.B. Einzelgewerke, Generalunternehmer) vergeben.

Nachteile



- ▶ In ÖPP-Vergaben werden in der Regel umfassende Anforderungen an die Bieter(-gemeinschaften) definiert, die unter anderem rechtliche, finanzielle, steuerliche, technische, wirtschaftlich-betriebliche sowie ökologische, nachhaltigkeitsbezogene, risikoorientierte und sozial- bzw. stakeholder:innenbezogene Due Diligence Prüfungen umfassen. Die notwendige Vorbereitungszeit und Anzahl der involvierten öffentlichen/privaten Expert:innen führen zu einer hohen Komplexität sowie zur Notwendigkeit für standardisierte Vertragswerke und resultieren in hohen Verfahrenskosten ab Beginn der Phase 0.
- ▶ Durch diese Kosten werden Projektvolumina erst ab EUR 50 Mio. attraktiv. Dies führt auch zu einem stark reduzierten Bieterkreis: „Vorrangig Realisierer - weniger Projektentwickler.“
- ▶ Ein zu hoher Anteil indirekter Finanzierungen (z.B. zusätzliche Garantien, Förderungen) seitens der öffentlichen Hand bzw. eine zu starke Beeinflussung (z.B. einredefreie Forfaitierungen oder vertragliche Vereinbarungen) gefährden die Off-balance Sheet Finanzierung eines ÖPP-Projekts.

Spezifische Risiken



- ▶ Prinzipiell gilt: Jeder Projektpartner hat jene Risiken zu tragen, die er selbst beeinflussen kann. Zu den wesentlichen Risikoarten bei ÖPP-Modellen zählen die Bau-, Verfügbarkeits- und Nachfragerisiken.
- ▶ Entscheidend ist jedoch die gesamte Risikoverteilung und der private Partner muss gewillt sein, den Großteil der Projektrisiken zu tragen.

PRIVATE PARTNERSCHAFTEN

Ergänzende Details, sowie spezifische Leistungen von BDO

- ▶ **Die Risikoverteilung ist der zentrale Faktor, der bestimmt, ob ein ÖPP-Projekt in der staatlichen Bilanz (On-balance Sheet) oder außerhalb (Off-balance Sheet) verbucht wird,** und hat direkte Auswirkungen auf die Einhaltung der Maastricht-Kriterien (Staatsdefizit max. 3% des BIP und Staatsverschuldung max. 60% des BIP). In diesem Zusammenhang wird seitens des Europäischen Statistischen Zentralamts (Eurostat) empfohlen, bereits vor der Projektimplementierung eine detaillierte Risikoanalyse durchzuführen. Liegt eine solche nicht vor, kann dies zu einer automatischen Zuordnung des ÖPP-Projekts zum Sektor Staat führen. Laut Eurostat (ESVG 2010) sind vor allem drei Risikoarten relevant:
 - **Baurisiko:** Wer trägt Kostenüberschreitungen, Verzögerungen oder Baumängel?
 - **Verfügbarkeitsrisiko:** Wer haftet, wenn die Infrastruktur nicht wie vereinbart zur Verfügung steht?
 - **Nachfragerisiko:** Wer trägt das Risiko, dass die Nutzung (z.B. Verkehrsaufkommen) geringer als erwartet ist?
- ▶ Ist das Projekt so strukturiert, dass die öffentliche Hand mehr als die Hälfte der Investitionskosten (= Baukosten zuzüglich Finanzierungskosten) entweder direkt oder indirekt - etwa durch Garantien, Förderungen durch die öffentliche Hand, einredefreie Forfaitierungen oder Vereinbarungen im ÖPP-Vertrag - trägt, ist dieses „on balance“ (Maastricht-Einstufung „Sektor Staat“) zu verbuchen.
- ▶ Wichtig sind rechtliche Grenzen von ÖPP-Projekten für Gemeinden: Die ÖPP-Projekte sollen die Bereitstellung grundlegender kommunaler Dienstleistungen gewährleisten und die öffentliche Kontrolle über wesentliche Entscheidungen muss dabei weiterhin gewährleistet sein.
- ▶ Üblicherweise verbleibt das Grundstück im bürgerlichen Eigentum der Gebietskörperschaft (sog. ÖPP-Inhabermodell) und der Auftraggeber überlässt dem Auftragnehmer das Grundstück ohne gesonderte Vergütung. Daher muss der Eigentumsverbleib des zu errichtenden Gebäudes während und nach Ende der Laufzeit definiert werden. Neben diesem Inhabermodell gibt es auch noch Leasing- und Mietvarianten. Beim Erwerb des Grundstücks durch den privaten Partner (sog. ÖPP-Erberwerbermodell) erfolgen Übertragung des Grundstück- und Gebäudeeigentums an den Auftraggeber erst mit Ende der Vertragslaufzeit.
- ▶ Im Fall ergänzender Dienstleistungen des Betreibers, die z.B. über klassische Facility Management Leistungen hinaus gehen, können ergänzende Leistungen (z.B. Reinigung und Küchenbetrieb) gegebenenfalls in einem separaten Vertrag mit der Projektgesellschaft geregelt werden.

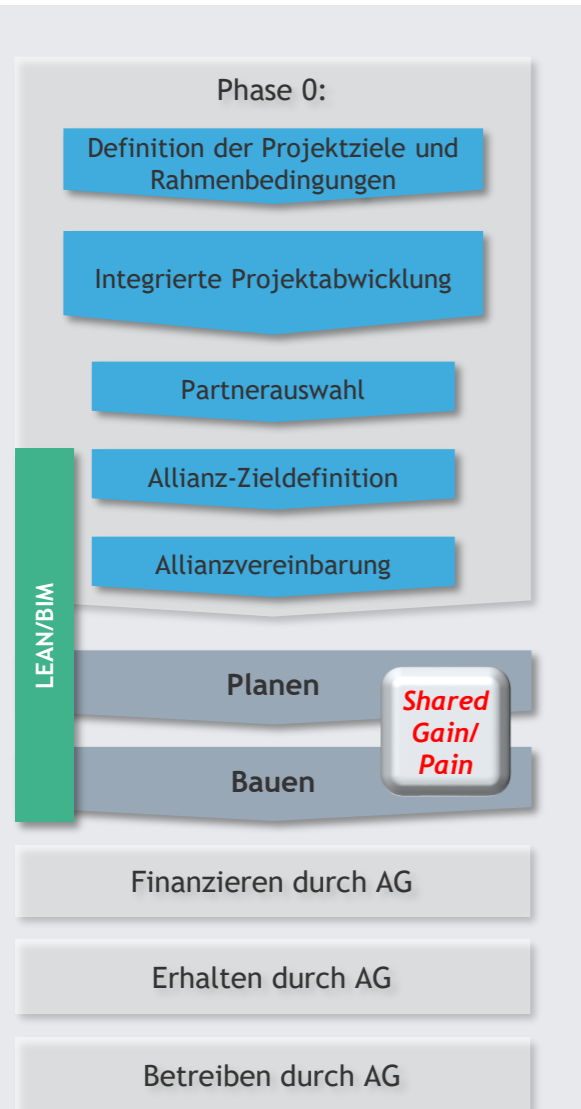
SPEZIFISCHE LEISTUNGEN

BDO unterstützt vorrangig die öffentliche Auftraggeberseite (Gebietskörperschaft) mit:

- ▶ *Finanzierungs- und Förderungsberatung*
- ▶ *Machbarkeitsstudien (z.B. Wesentlichkeitsanalyse zur Impact-Messung)*
- ▶ *Investitionsanalysen einschließlich Risikoanalyse*
- ▶ *Ausarbeitung einer begleitenden Projektfinanzierung (Project Finance) der Projektgesellschaft bzw. Modellierung von Finanzierungsmodellen für die Projektumsetzung*
- ▶ *Unterstützung des Auftraggebers bei der Analyse, Bewertung und Überprüfung von (nicht BDO) Due Diligence Gutachten*
- ▶ *Durchrechnen von kaufmännischen Angeboten, Vergleich von nur Finanzieren, nur Bauen und Finanzieren & Bauen*
- ▶ *Projektsetup, Steuerungsstruktur/Governance*

INTEGRIERTE PROJEKTABWICKLUNG

Alternative Bezeichnungen: Vertragsmodell, Integrated Project Alliance (IPA), Integrated Project Delivery (IPD) bzw. Alliancing



Auslöser: Herausfordernde Komplexität bei einem Mega-Projekt und mit einer Vielzahl von Partnern

- ▶ Die Integrierte Projektentwicklung ermöglicht mit der richtigen Personalauswahl und Teamzusammensetzung herausfordernde, besonders innovative, kostenintensive und risikobehaftete Großprojekte, bei denen alle Projektbeteiligten kollaborativ über alle Phasen des Projekts hinweg zusammenarbeiten und frühzeitig integriert werden.
- ▶ Kernstück ist ein sog. Mehrparteienvertrag (MPV) bzw. eine Allianzvereinbarung, die alle Beziehungen zwischen Auftraggeber (Bauherr) und Auftragnehmern (Planungs- und Baufachleute) zueinander regelt. Ziel ist die gemeinsame Beteiligung am Projekterfolg/Misserfolg (= Bonus-/Malus-System), um somit die Risikoaufteilung (sharing) zwischen Auftraggeber und Auftragnehmern festzulegen.
- ▶ Die Auftragnehmer verpflichten sich zu einer Selbstkostenerstattung, d.h. zur Vergütung der Herstellungskosten einschließlich der Basiskosten, Risiken und Vorausvalorisierung. Im Vordergrund stehen dabei der Projekterfolg und die kooperative Umsetzung. Dies erfordert ein entsprechendes Mindset sowie einen hohen Reifegrad aller Beteiligten (Kulturwandel). Der damit verbundene Anspruch an Kostentransparenz und die detaillierte Bewertung sämtlicher Risiken führen somit zur Einschränkung des potenziellen Bieterkreises.
- ▶ Um solche Projekte vorab definieren und kollaborativ durchführen zu können, werden LEAN-Methoden bzw. wird Lean Construction als integraler Ansatz für die Planung, Gestaltung und Ausführung von Bauprojekten sowie softwarebasiertes Building Information Modelling (kurz: BIM), also digitale Bauwerkinformationsmodellierung, eingesetzt.
- ▶ Das Abwicklungsmodell eignet sich besonders für Großprojekte im Infrastrukturbereich mit einem Projektvolumina ab EUR 100 Mio., oft auch mit internationaler Beteiligung und einem besonders innovativen Ansatz. Bei der erstmaligen Erprobung durch öffentliche Auftraggeber ist ein Projektvolumen unter EUR 100 Mio. durchaus opportun.
- ▶ Phase 0 dauert gemäß DREES & SOMMER je nach Projektgröße in etwa 12-15 Monate.
- ▶ Beispiele für Allianzmodelle in Österreich sind der Landecker Tunnel (ASFINAG), der Stadttunnel Feldkirch (Amt der Vorarlberger Landesregierung) sowie die Frauen-Kopf-Klinik (Tirol Kliniken).

INTEGRIERTE PROJEKTABWICKLUNG

Vor- und Nachteile

Vorteile



- ▶ Höchste Kostentransparenz (z.B. „Open Book“ durch externen Auditor) von allen Modellen
- ▶ „No fault, no blame“-Rechtsmittelverzicht (= „no dispute“) zwischen allen Beteiligten
- ▶ Einstimmige Beschlüsse im Projekt und Konfliktlösung über Konsens, nicht über Pönalen (d.h. kein „Claims“-Management)

Nachteile



- ▶ Grundlage für die Auswahl des Modells ist eine umfangreiche und tiefgehende Risikoprüfung.
- ▶ Eine IPA wird erst ab einem Projektvolumina von EUR 100 Mio. wirklich attraktiv.
- ▶ Der Auftraggeber muss offen für Kulturwandel und Digitalisierung sein.

Spezifische Risiken



- ▶ Verteilung der Risiken auf alle Projektbeteiligten: Risikoaufteilung zwischen Auftraggeber und Auftragnehmern

INTEGRIERTE PROJEKTABWICKLUNG

Ergänzende Details, sowie spezifische Leistungen von BDO

Um Alliancing-/IPA-Modelle überhaupt in Betracht ziehen zu können, bedarf es zusammenfassend folgender Erfolgsfaktoren, die im Sinne einer Risikoanalyse/-prüfung bewertet werden müssen:

- ▶ Klare strategische Zielsetzung
- ▶ Passende Partnerauswahl
- ▶ Gemeinsames Governance-Modell
- ▶ Vertrauen
- ▶ Transparente Kommunikation
- ▶ Leistungs- und Erfolgssteuerung
- ▶ Lern- und Anpassungsfähigkeit

Alliancing-/IPA kann ebenfalls mit einer Finanzierungskomponente kombiniert werden:

- ▶ Projekt-Alliancing zusammen mit Banken/institutionellen Investoren
- ▶ Public Private Alliancing (PPA), quasi ÖPP-ähnliches Modell
- ▶ Equity Alliancing mit Finanzinvestoren
- ▶ Hybridmodelle aus Debt & Equity
- ▶ Alliancing zusammen mit Förder- und Entwicklungsbanken
- ▶ ...

SPEZIFISCHE LEISTUNGEN

BDO unterstützt vorrangig die öffentliche Auftraggeberseite (Gebietskörperschaft) mit:

- ▶ *Finanzierungs- und Förderungsberatung*
- ▶ *Machbarkeitsstudien (z.B. Wesentlichkeitsanalyse zur Impact-Messung)*
- ▶ *Investitionsanalysen einschließlich Risikoanalyse*
- ▶ *Umsetzungsstrategie (Ready Check) für Alliancing/IPA (Risikoprüfung in der Phase 0)*
- ▶ *Projektsetup, Steuerungsstruktur/Governance*
- ▶ *„Open-Book“-Audits*

ZUSATZFOLIEN



*Abgrenzungen, Förderberatung und
Abkürzungsverzeichnis*

FÖRDERUNGEN: WARUM SICH SANIEREN DERZEIT BESONDERS LOHNT

Viele Maßnahmen haben Potenzial auf Unterstützung aus der öffentlichen Hand, ab 2026 durch neuen Energieeffizienzfonds

Sanierungsmaßnahmen mit Förderpotenzial:

- ▶ Errichtung, Erweiterung, Instandhaltung und Sanierung von Kindertageseinrichtungen und Schulen
- ▶ Errichtung, Instandhaltung und Sanierung von Sportstätten und Freizeitanlagen im Eigentum der Gemeinde
- ▶ Maßnahmen zur Ortskernattraktivierung
- ▶ Wasserversorgungs- und Abwasserentsorgungseinrichtungen
- ▶ Maßnahmen in Zusammenhang mit dem flächendeckenden Ausbau von Breitband-Datennetzen
- ▶ Sanierung von Gemeindestraßen (KIG 2023/25)
- ▶ Ladeinfrastruktur für E-Mobilität (KIG 2023/25)
- ▶ Sanierungsbonus für überwiegend zu Wohnzwecken genutzte Gebäude (Sanierungsbonus mehrgeschossiger Wohnbau)

Förderungen als Finanzierungsoptionen:

- ▶ Förderungen sind eine von vielen Finanzierungsoptionen für Sanierungsmaßnahmen.
- ▶ Eine erfolgreiche Antragstellung erfordert sorgfältige Vorbereitung und detaillierte Einreichunterlagen.
- ▶ Vor der Antragstellung ist eine fundierte Kosten-Nutzen-Analyse empfehlenswert.

Ausblick - ab Jänner 2026 gibt es neue Fördermöglichkeiten aus dem Energieeffizienzfonds:

- ▶ Weiterentwicklung der thermischen Sanierung von Nicht-Wohngebäuden: Fokus auf zielgerichtete Sanierungsmaßnahmen aufgrund fehlender spezifischer Angebote im Lichte der Sanierungspflicht für 16-26% der energetisch schlechtesten Gebäude bis 2030/2033
 - Förderung für Gebäudeklassen D-G mit Pauschalen von EUR 12-18/m³
 - Zusatzförderungen für Klein- und Kleinstunternehmen, Vereine sowie für Dämmstoffe aus NAWARO
- ▶ Reform der thermischen Sanierung an GBV (Gemeinnützige Bauvereinigungen) - Gebäuden zur Maximierung der kumulativen Endenergieeinsparungen bis 2030
 - Überarbeitung der Förderhöhen
 - Anpassung der Fristen
 - Integration in das allgemeine Förderangebot für thermische Gebäudesanierungen

FÖRDERUNGEN: WARUM SICH SANIEREN DERZEIT BESONDERS LOHNT

Kommunales Investitionsprogramm des Bundes, KPC-Umweltförderungen

► Kommunales Investitionsprogramm (KIP) 2025:

- Verlängerung des KIP2023 bzw. sofern KIP2023-Mittel von der Gemeinde noch nicht vollständig ausgeschöpft wurden.
- Anteil pro Gemeinde gem. Einwohner:innen und Bevölkerungsschlüssel
- Förderung von Energieeffizienz sowie Sanierungen
- Erhöhte Förderquote von bis zu 80% (statt bisher 50%)

► Umweltförderungen der Kommunalkredit Public Consulting (KPC):

- Umfassende thermische Gebäudesanierung von Nicht-Wohngebäuden: Wärmeschutzmaßnahmen bei überwiegend (>50%) betrieblich oder öffentlich genutzten Gebäuden (vor der Sanierung mit Energieeffizienzklassen D oder schlechter). Zusätzlich: Dach- und Fassadenbegrünungen bei umfassender Sanierung bzw. an sanierten Bestandsgebäuden in Ortskernen.
 - Förderungssumme: Produkt aus der Förderungspauschale (in EUR/m³) und Bruttovolumen (in m³) des Gebäudes vor thermischer Sanierung
 - Verbesserung des Wärmeschutzes: bis EUR 16/m³ Bruttovolumen vor Sanierung, Begrenzung EUR 1,20/reduzierter kWh Heizbedarf
 - Dach- und Fassadenbegrünung: bis zu EUR 140/m², bis 30% der Investitionskosten
- Thermische Gebäudesanierung - Einzelmaßnahmen: Gebäudelebensdauer >15 Jahre. Beheizte Gebäudeteile ohne private/wohnliche Nutzungen. Voraussetzung: Länderbeteiligung mind. 12% oder Finanzierung über KIP, Mindestinvestition: EUR 10.000 netto.
 - Dämmung oberste Geschoßdecke/Dach (U-Wert ≤ 0,14 W/m²K); Sanierung/Austausch von Fenstern, Außentüren, Toren (definierte Uw-Werte)
 - Antrag nach Umsetzung, spätestens 6 Monate nach Rechnungsdatum
 - Einmaliger, nicht rückzahlbarer Zuschuss

► Länderspezifische Förderungen (z.B. NÖ. Raumordnungsförderung)

Förderquoten für Gemeinden:

- Umfassende thermische Gebäudesanierung: bis zu 30%, abhängig von Gebäudegröße und Sanierungsqualität bzw. Umfang der Begrünung.
- Thermische Sanierung (Einzelmaßnahme): Pauschalsätze je m²:
 - Fenster/Türen/Tore: bis EUR 33/m² (Bundesland), bis EUR 55/m² (KIP)
 - Dach: bis EUR 10/m² (Bundesland), bis EUR 16/m² (KIP)
 - Oberste Geschoßdecke: bis EUR 5/m² (Bundesland), bis EUR 7/m² (KIP)
 - Deckelung: max. 18% (Bundesland) bzw. 30% (KIP) der förderfähigen Kosten

FÖRDERUNGEN: WARUM SICH SANIEREN DERZEIT BESONDERS LOHNT

KPC-Umweltförderungen: Anreiz zur freiwilligen Umsetzung von Projekten mit Umweltrelevanz

Förderbereiche für Gemeinden

- ▶ Altlasten
- ▶ Biodiversitätsfonds
- ▶ Brachflächen
- ▶ Energie-gemeinschaften
- ▶ Fahrzeuge & Ladeinfrastruktur
- ▶ Energiesparen (Wärmerückgewinnung & Gebäudeautomatisierung)
- ▶ Gebäude (Thermische Sanierung, Holzbauweise, Solaranlagen)
- ▶ Flächenrecycling
- ▶ Mobilitätsmanagement
- ▶ Modellregion
- ▶ Strom
- ▶ Wasser
- ▶ Wärme

Förderart Investitionskostenzuschuss

- ▶ Förderungshöhe ist je nach Förderschiene definiert als:
 - Prozentsatz der förderungsfähigen Investitionskosten (z.B. max. 30%)
 - Begrenzung durch Umwelt- bzw. Technikdeckel (z.B. max. EUR 750/eingesparter t CO₂)
 - Pauschale in Abhängigkeit von der Anlagengröße (z.B. EUR/kW)
- ▶ Kombination mit Landesförderungen möglich
- ▶ Kombination mit anderen Bundesförderungen meistens nicht möglich



Gefördert werden Projekte, die einen messbaren Beitrag zu positiven Umwelteffekten leisten.

FÖRDERUNGEN: WARUM SICH SANIEREN DERZEIT BESONDERS LOHNT

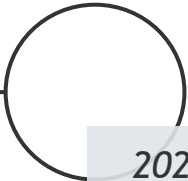
Mit der richtigen Nutzung von Förderchancen können erhebliche Einsparungen und wertvolle Sekundäreffekte erzielt werden

Die strategische Fördermittelnutzung hat mehrere Vorteile:

- ▶ Image-Gewinn für die Gemeinde im Sinne einer nachhaltigen Standortentwicklung: Förderprojekte werden ein Treiber der Modernisierung. Der Erfolg im Lukrieren von Fördermitteln bringt potenzielle Erhöhung des Vertrauens in kommunale Entwicklung und stärkt die Identifikation der Bevölkerung mit der Gemeinde.
- ▶ Förderungen erleichtern die Beschaffung zusätzlicher Mittel am Kapitalmarkt, da Banken leichter Kredite vergeben, wenn Projekte bereits von öffentlicher Stelle Unterstützung erhalten.
- ▶ Steigerung der regionalen Wertschöpfung durch Investitionen: Investitionen und damit verbundene Aufträge kurbeln die regionale Wirtschaft an und stützen lokale Wertschöpfung und Arbeitsplätze.
- ▶ Dabei wirkt ein „regionaler Multiplikator“ - jeder lokal investierte Euro führt zu höherer Wertschöpfung durch Subaufträge und hat Steuer- und Abgabewirkung:
 - höhere Kaufkraft in der Gemeinde
 - stabile wirtschaftliche Strukturen und attraktives Umfeld für Gewerbe
 - weniger Abwanderung, attraktivere Standortqualität
 - erhöht mittelbar Kommunalsteuer, Grund- und Immobilienwerte

Totalunternehmermodelle und Lukrierung von Fördermitteln:

- ▶ Klare, planbare Kosten - ein zentraler Faktor für positive Bewertungen durch Förderstellen
- ▶ Integration förderfähiger Energiekomponenten: Möglichkeit, bestehende Projekte effizient um hoch geförderte Maßnahmen (z.B. Wärmepumpen) zu erweitern.
- ▶ Professionelle Projektabwicklung: Förderprogramme verlangen oft strukturierte Prozesse, die standardmäßig durch dieses Modell bereitgestellt werden.



2026 bietet ein gutes Förderumfeld. Es gilt, die bestehenden Optionen jetzt zeitnah zu prüfen und zu nutzen!

UNSERE VORGEHENSWEISE FÜR KONKRETE FÖRDERANTRÄGE

Unterstützung bei der Antragserstellung

Unsere Vorgehensweise wird an Ihre Anforderungen angepasst

Laufendes Projektmanagement

INHALTE

ERGEBNIS

BDO BENEFITS

	Laufendes Projektmanagement				
	Projektvorbereitung	Konzept- und Texterstellung		Kostenplanung	Abschlussphase
	Kick-off	Rohentwurf	Finalisierung der Texte	Projektkostenplanung	Qualitätskontrolle
INHALTE	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Briefing hinsichtlich der Anforderungen des Förderprogramms und Besprechung aller Antragskapitel inkl. Tipps aus der Praxis ▶ Sichtung bestehender Unterlagen ▶ Aufteilung der Antragskapitel ▶ Festlegung der Projektleitung mit klaren Rollen, Aufgabenverteilung, Kommunikationswegen und Sitzungsintervallen 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Unterstützung bei der Wahrnehmung der Koordinations- und Projektmanagementaufgaben ▶ Sammlung der notwendigen Unterlagen und Daten ▶ Erstellung eines Rohentwurfs des Förderantrags und laufende Überprüfung ▶ Befüllung aller Inhalte für den Förderantrag 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Gegenseitiges Feedback zu den verfassten Antragsinhalten ▶ Prüfung des „roten Fadens“ im Antrag ▶ Unterstützung bei der Überarbeitung der Kapitel auf Basis des Feedbacks 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Unterstützung bei der Erstellung des Rohentwurfs zur Projektkostenplanung ▶ Feedback zum Rohentwurf Projektkostenplanung ▶ Unterstützung bei der Überarbeitung der Projektkostenplanung 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Konsistenzüberprüfung von Beschreibungen und Kosten ▶ Überprüfung aller Grafiken und Tabellen im Antrag ▶ Überprüfung der endgültigen Projektkostenplanung ▶ Überprüfung aller formalen Kriterien ▶ Durchführung einer Probeeinreichung, um mögliche Probleme beim Upload-Portal zu erkennen
ERGEBNIS	Gemeinsames Verständnis: Projekthinhalte, Förder-programm, Kapitelaufteilung	Erstellen einer Draft-Version des Förderantrags	Fertiggestellte Texte des Förderantrag	Fertiggestellte Kostenplanung	Fertiggestellter Förderantrag
BDO BENEFITS	Wir kennen die Komplexitäten von Förder-ausschreibungen und sind mit der Antragserstellung und -einreichung vertraut.	Unser Team zeichnet sich bei der Ausarbeitung von Förderanträgen durch seine umfassende Erfahrung und Fachexpertise aus.	Zu unserem Team gehören Mitglieder mit Erfahrung in der Evaluierung, sodass wir Projekte aus Gutachtersicht prüfen können.	Unsere Finanzplanungs-expert:innen erstellen belastbare Kostenpläne unter Berücksichtigung aller Vorgaben.	Wir stellen sicher, dass alle Antragsbestandteile den Kriterien und Standards für eine erfolgreiche Einreichung entsprechen.

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

AG	Auftraggeber	KIG	Kommunalinvestitionsgesetz (2023/2025)
AN	Auftragnehmer	KIP	Kommunales Investitionsprogramm
altern.	Alternativ	KPC	Kommunalkredit Public Consulting
BIM	Building Information Modelling	kW/kWh	Kilowatt/Kilowattstunde
BIP	Bruttoinlandsprodukt	LEAN	Lean Management
bzw.	beziehungsweise	lfd.	laufend
ca.	circa/zirka	max.	maximal
CO ₂	Kohlenstoffdioxid	Mio.	Million/Millionen
d.h.	das heißt	MPV	Mehrparteienvertrag
ESVG	Europäische System Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen	NAWARO	nachwachsende Rohstoffe
etc.	et cetera	öffentl.	öffentlich/öffentlicher
EUR	Euro	ÖPP	Öffentliche-Private Partnerschaft
F.L.B.	funktionale Leistungsbeschreibung	PPP	Public-Private Partnership
gr.	größere	PSC	Public Sector Comparator
GBV	Gemeinnützige Bauvereinigungen	TU	Totalunternehmer
GP	Generalplaner	u.	und
GU	Generalunternehmer	usw.	und so weiter
i.S.	im Sinne	v.a.	vor allem
IPA	Integrated Project Alliance	z.B.	zum Beispiel
IPD	Integrated Project Delivery	zw.	zwischen
KDZ	KDZ Zentrum für Verwaltungsforschung		

ZUSATZFOLIEN



*Vorstellung der BDO AUSTRIA und
Ansprechpartner:innen*

WER WIR SIND

BDO AUSTRIA

Großartiges Unternehmertum verdient besondere Aufmerksamkeit!

Nur wer zuhört und versteht, kann Sie auch umfassend betreuen. Darum ist BDO Ihr verlässlicher Wegbegleiter. Zusammen stellen wir die Weichen für Ihr Projekt und finden passende Lösungen - damit Sie sicher ins Ziel kommen.

Für Ihre Strategie setzen wir alle Hebel in Bewegung: Je nach Aufgabenstellung stellen wir das optimale Team für Sie zusammen.

Das macht uns zu BDO.
Und uns gemeinsam great.

WE SEARCH FOR GREATNESS.

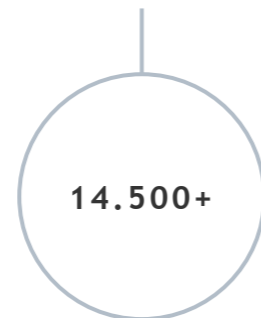
OFFICES

WIEN, GRAZ, LINZ, JUDENBURG, SALZBURG, SCHLINS, OBERWART, SCHWAZ, EISENSTADT, KLAGENFURT, BRUCK/LEITHA, WOLFSBERG, LUSTENAU, INNSBRUCK

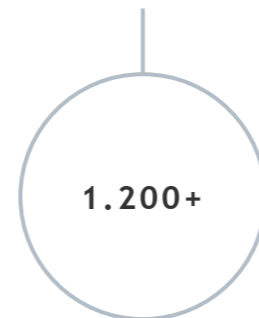
SERVICE LINES

ADVISORY, ASSURANCE, BUSINESS SERVICES & OUTSOURCING, TAX

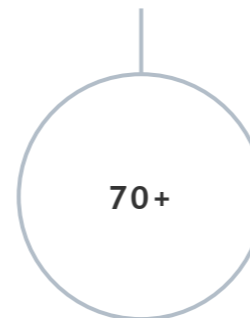
KUND:INNEN



MITARBEITER:INNEN



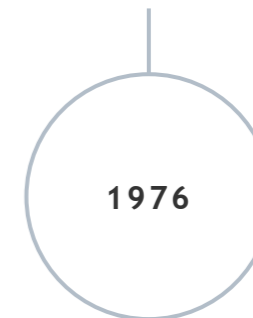
PARTNER:INNEN



STANDORTE



GRÜNDUNG



UMSATZ 2023/24



WER WIR SIND

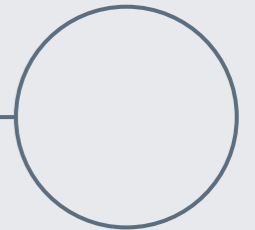
BDO INTERNATIONAL

Sie möchten Ihr Potenzial auch international ausschöpfen?

Wenn Sie Ihr Weg auf der Suche nach Greatness in die unterschiedlichsten Länder führt, sind Sie mit uns ideal unterwegs. Das BDO Netzwerk heißt Sie weltweit willkommen und begleitet Sie über alle Ländergrenzen hinweg zum Ziel.

Wir sehen Ihren großartigen Plänen mit Freude entgegen!

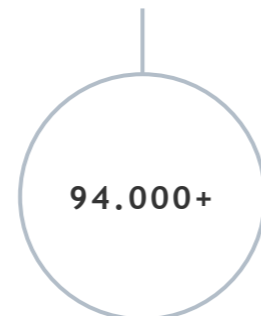
WE SEARCH FOR GREATNESS.



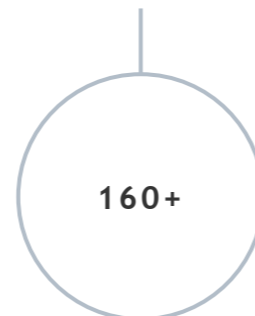
NETZWERK

Die BDO Gruppe Österreich ist Teil des weltweit tätigen BDO Netzwerks von Wirtschaftsprüfer:innen, Steuer- und Unternehmensberater:innen.

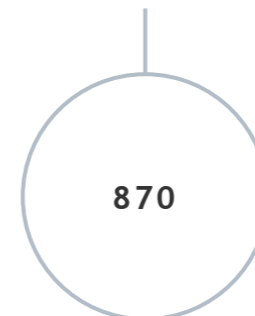
MITARBEITER:INNEN



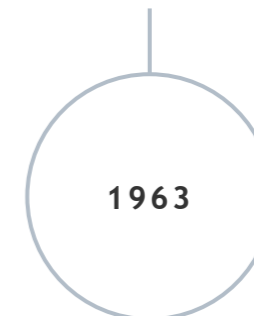
LÄNDER



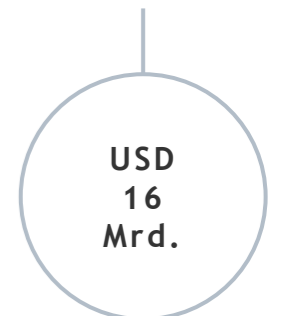
BÜROS



GRÜNDUNG



UMSATZ 2024/25



ADVISORY

Schaffen Sie die fundierte Grundlage für unternehmerische Entscheidungen: In einer Welt des Arbeitsumbruchs ist ein starker Wegbegleiter unersetzlich. Ihr Unternehmen in Topform - mit dem Erfolgsfaktor Mensch und innovativen Lösungen.

ASSURANCE

Vertrauen und Mehrwert sind die Basis unserer Zusammenarbeit. Im Fokus steht dabei stets Ihre persönliche Betreuung nach höchsten internationalen Prüfungs- und Qualitätsstandards.

BUSINESS SERVICES & OUTSOURCING

Konzentrieren Sie sich auf Ihre Kernkompetenzen! Die Abwicklung Ihrer Finanzprozesse ist bei uns in besten Händen und liefert Ihnen die Grundlage für Ihren Unternehmenserfolg.

TAX

Steuerliche Themen verlangen Weitblick und Präzision. Sie werden ganzheitlich und verantwortungsvoll durch alle steuerlichen Fragestellungen begleitet. So schaffen wir gemeinsam Stabilität und nachhaltigen Erfolg.

EINE RUNDE SACHE

UNSERE EXPERTISE FÜR IHR
UNTERNEHMEN

ANSPRECHPARTNER:INNEN

Folgende Ansprechpartner:innen beraten bei Finanzierungen & Förderungen im (öffentlichen) Infrastruktursektor

**Michael
Grahammer**

Partner



+43 5 70 375 - 6012
+43 664 60 375 - 6012
michael.grahammer@bdo.at

**Eva
Martischnig**

Director



+43 5 70 375 - 8834
+43 664 60 375 - 8834
eva.martischnig@bdo.at

**Hannes
Oberschmid**

Partner



+43 5 70 375 - 8826
+43 664 60 375 - 8826
hannes.oberschmid@bdo.at

**Peter
Pilz**

Steuerberater
Partner



+43 5 70 375 - 8850
+43 664 60 375 - 8850
peter.pilz@bdo.at

Schwerpunkte der Tätigkeit

- ▶ Strategische Begleitung
- ▶ Infrastrukturprojektentwicklung inkl. Finanzierungsbegleitung/Investor:innensuche
- ▶ Finanzierungsberatung und -begleitung
- ▶ Risiko-, Finanzierungs-, Eigenmittel- und Kapitalmarktthemen
- ▶ Unternehmensbeteiligungen
- ▶ Risikoanalyse, Kapital- und Liquiditätsoptimierung

Sonstige berufliche Aktivitäten

- ▶ Beirats-, Aufsichtsrats- und Stiftungsvorstandsfunktionen

Schwerpunkte der Tätigkeit

- ▶ Förderstrategie und -roadmaps
- ▶ Projektentwicklung und -management von multinationalen Projekten
- ▶ Fördercontrolling und Projektabrechnung
- ▶ Regionale, nationale und europäische Förderanträge
- ▶ Forschungsprämien, insbesondere für Start-ups, KMU und GU

Sonstige berufliche Aktivitäten

- ▶ Fachvortragende
- ▶ Ehrenamtliche Mentorin beim Start-up Accelerator „Gründungsgarage“
- ▶ Mitglied der BDO Nachhaltigkeitsinitiative als Climate Ranger

Schwerpunkte der Tätigkeit

- ▶ Beratung von KMU
- ▶ Wachstumschance und -strategie
- ▶ Strategieberatung von technologieorientierten Unternehmen
- ▶ Innovations- und IP-Management
- ▶ Business Development
- ▶ Digitale Geschäftsmodelle und -entwicklung
- ▶ DSGVO-Umsetzung

Sonstige berufliche Aktivitäten

- ▶ Mitglied im Verband der Wirtschaftsingenieure
- ▶ Assoziiertes Mitglied im Wissensmanagement Forum
- ▶ Universitätslektor

Schwerpunkte der Tätigkeit

- ▶ Steuerberatung
- ▶ Strategieberatung
- ▶ Projektentwicklung und -management
- ▶ Beratung im Public Sector
- ▶ Beratung von NPO
- ▶ Beratung im Gesundheitswesen

Sonstige berufliche Aktivitäten

- ▶ Head of Public
- ▶ Obmann Hospizverein Steiermark
- ▶ Stiftungsvorstands- und Aufsichtsratsfunktionen
- ▶ Fachautor und -vortragender

AUTOR:INNEN

Folgende Autor:innen haben am Leitfaden mitgewirkt und stehen für fachliche Rückfragen gerne zur Verfügung

Nina Londer

Managerin



+43 5 70 375 - 1812
+43 664 60 375 - 1812
nina.londer@bdo.at

Stefan Schury

Steuerberater
Director



+43 5 70 375 - 8159
+43 664 60 375 - 8159
stefan.schury@bdo.at

Lorenz Szabo

Manager



+43 5 70 375 - 1730
+43 664 60 375 - 1730
lorenz.szabo@bdo.at

Schwerpunkte der Tätigkeit

- ▶ Förderstrategie,-roadmaps und -screening
- ▶ Texterstellung und Storytelling im Rahmen von Förderanträgen
- ▶ Fördercontrolling und Projektabrechnung
- ▶ Finanzielles und inhaltliches Reporting von EU- und FFG-Projekten
- ▶ Projektmanagement
- ▶ Strategie- und Organisationsberatung

Qualifikation und Ausbildung

- ▶ Internationale Betriebswirtschaftslehre, Wirtschaftsuniversität Wien
- ▶ International Management, Double Degree NOVA SBE & LUISS Guido Carli
- ▶ Corporate Grassroots Manager Course, Corporate Grassroots Factory Wien
- ▶ Erfolgreiche Förderanträge mit KI-tools, Manfred Hämmerle Institut

Schwerpunkte der Tätigkeit

- ▶ Unternehmensberatung
- ▶ Projektentwicklung und -management
- ▶ Beratung im Public Sector
- ▶ Abgabenrechtliche und betriebswirtschaftliche Beratung
- ▶ Beratung i.Z.m. Abgabenverfahren und Finanzstrafrecht
- ▶ Körperschaften öffentlichen Rechts, Gebietskörperschaften, Vereine, Non-Profit-Organisationen

Sonstige berufliche Aktivitäten

- ▶ Finanzreferent, Alpenverein Graz
- ▶ Fachautor

Qualifikation und Ausbildung

- ▶ Betriebswirtschaftslehre, Karl-Franzens-Universität Graz und University of New Mexico
- ▶ Wirtschaft und Recht, Alpen-Adria-Universität Klagenfurt

Schwerpunkte der Tätigkeit

- ▶ Infrastrukturprojektentwicklung und Projektfinanzierung
- ▶ Sonderprojekte bei Energieversorgungsunternehmen, Finanzdienstleistern und Immobilienwirtschaft
- ▶ Due Diligence Prüfung
- ▶ Projekt- und Stakeholder:innenmanagement

Qualifikation und Ausbildung

- ▶ Geprüfter Projektmanager (IPMA Level C)
- ▶ Geprüfter ISO 31000 Lead Manager
- ▶ Seit 2007 in der IT- und Unternehmensberatung tätig
- ▶ Betriebswirtschaftslehre, Universität Wien

Zusätzlicher Dank ergeht an Frau Daniela Rotter-Stocker (Schiefer Anwälte) und Herrn Jörn Köster (Senior Experte, DREES & SOMMER SE).

WE SEARCH FOR
GREATNESS.

