

Themenblatt 19

Für Spezialisten: Ein- und zweistufige Ausschreibungsverfahren

01

Unser Service für Sie

- + Ausschreibungs- und Vertragsmuster
- + Fachveranstaltungen
- + Einzelfallberatung

Energiespar-Contracting-Projekte können einstufig oder zweistufig entwickelt werden. Der hauptsächliche Unterschied spiegelt sich in den jeweilig angewendeten Vertragsmodellen wider.

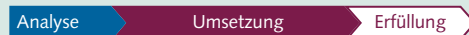
Einstufiges Verfahren

Im Vertragsmodell der einstufigen Entwicklung gibt der potenzielle Auftragnehmer bereits nach Durchführung der energetischen **Analyse** (einschließlich der Ermittlung der Energie- und Kosteneinsparpotenziale) ein Angebot mit **Energieeinspar-Garantieversprechen** ab. Die Umsetzung des Energiespar-Contractings mit dem wirtschaftlichsten Anbieter ist somit das vorrangige Ziel des Projektentwicklungsverfahrens. Nach Ermittlung des wirtschaftlichsten Angebots wird mit dem Bestbieter ein Energiespar-Garantievertrag geschlossen.

Zweistufiges Verfahren

Bei der zweistufigen Projektentwicklung wird vor Abschluss des eigentlichen Energiesparvertrages ein **gesonderter Projektierungsvertrag** über die Durchführung einer energetischen **Feinanalyse** mit dem vorausgewählten Contractor abgeschlossen. Hierfür muss die Finanzierung bereitgestellt werden. Die Ergebnisse der Feinanalyse fließen gegebenenfalls in den folgenden **Energiespar-Garantievertrag** ein. Die Umsetzung in Eigenregie ist jedoch in jedem Fall auch nach dem ersten Schritt der Projektentwicklung noch möglich.

einstufiges Verfahren



zweistufiges Verfahren



TIPP: Aus Gründen der Auftragswertabschätzung sollte auch für das zweistufige Verfahren eine EU-weite Ausschreibung erfolgen.

Verfahrens-Auswahl

Die zweistufige Projektentwicklung bietet dem Auftraggeber die Möglichkeit, die endgültige Entscheidung für oder gegen das Energiespar-Contracting erst während der Projektentwicklung zu treffen. Dies geschieht auf Grundlage einer Feinanalyse der in Frage kommenden Liegenschaften. Insbesondere für komplexe Liegenschaften bietet die Feinanalyse ein aufschlussreiches Bewertungswerkzeug für Energiesparpotenziale. Dies ist insbesondere dann relevant, wenn der Auftraggeber die Möglichkeit einer Eigenregielösung, zum Beispiel im Rahmen von Intracting, als gegeben ansieht. Im Unterschied zum Contracting werden dabei die Einsparmaßnahmen nicht von ei-

nem externen Dritten geplant, finanziert und realisiert, sondern innerhalb einer Organisation oder von einer Organisationseinheit der öffentlichen Verwaltung. Intracting-Modelle werden dann realisiert, wenn die durchführende Verwaltung die Finanzierung der für die Energiesparmaßnahmen notwendigen Investitionen selbst aufbringen kann. Wichtig ist die Klärung von Zuständigkeiten, Kooperationen und Personalressourcen.

Steht die Entscheidung für das Energiespar-Contracting (unter der Voraussetzung eines wirtschaftlichen Angebots) schon zu Beginn des Projekts fest, ist das einstufige Verfahren die effizientere Alternative.

Themenblatt 19

Für Spezialisten: Ein- und zweistufige Ausschreibungsverfahren

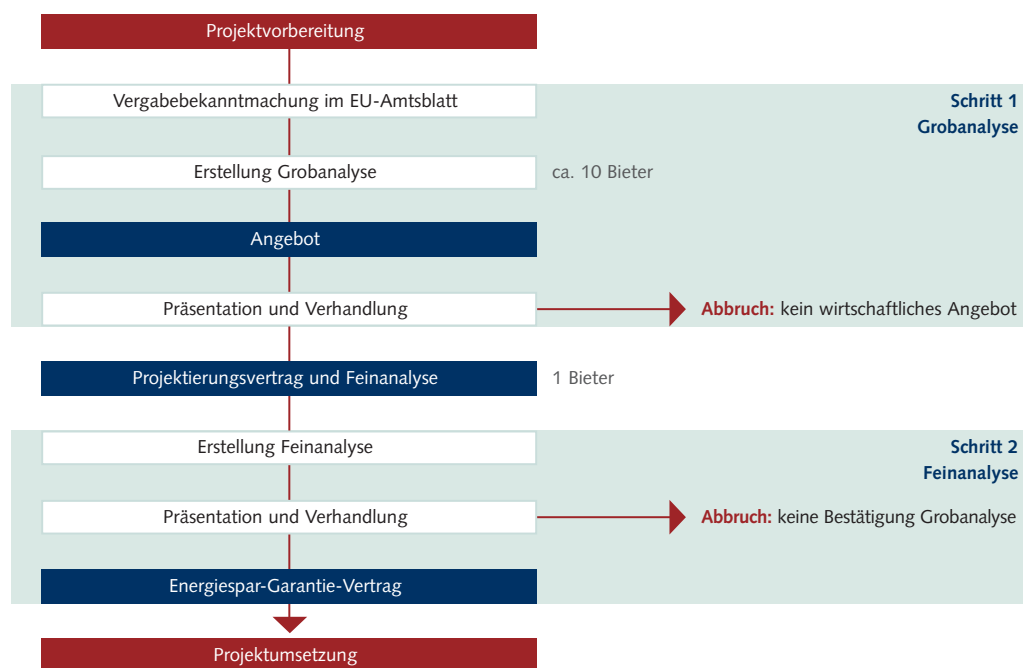
02

Projektvorbereitung

Die Projektvorbereitung bei ein- und zweistufiger Projektentwicklung des Energiespar-Contractings ist identisch:

- > Bildung der Projektsteuerrunde
- > Objektauswahl, Potenzialanalyse, Zielvorgaben
- > Zusammenstellung der Ausschreibungsunterlagen
- > Ableitung der Vergabekriterien
- > Ausschreibungsbekanntmachung

Projekttablauf bei zweistufigem Verfahren



Bei der zweistufigen Projektentwicklung erfolgt im ersten Schritt per **Vergabebekanntmachung** die Anforderung an potenzielle Bieter, eine Interessensbekundung zur **Erstellung einer energetischen Grobanalyse** für die ausgeschriebenen Gebäude einzureichen. Auf der Basis der eingegangenen Interessensbekundungen wählt der Auftraggeber bis zu zehn Bieter aus.

Die ausgewählten Bieter prüfen anschließend die Ge-

bäude, um eine energetische Grobanalyse zu erstellen. Als Ergebnis dieser Ausschreibung liefern die Bieter eine Einschätzung des Energieeinsparpotenzials, des beabsichtigten Investitionsvolumens sowie der Beteiligung des Auftraggebers an den erzielbaren jährlichen Energiekosteneinsparungen. Im Anschluss an die **Angebotspräsentation** werden die eingegangenen Grobanalysen mit den Bietern in Hinblick auf Einspargarantie, Investitionsvolumen, Vertragslauf-

Themenblatt 19

Für Spezialisten: Ein- und zweistufige Ausschreibungsverfahren

03

zeit und Beteiligung des Auftraggebers an den jährlichen Einsparungen verhandelt. Hierzu sind wie beim einstufigen Verfahren maximal zwei **Verhandlungsrunden** mit jedem Bieter zu führen. Nach Abschluss der Verhandlungen muss der öffentliche Auftraggeber einen Wirtschaftlichkeitsvergleich des günstigsten Angebots gegenüber der Eigenvornahme durchführen. Liegt kein wirtschaftliches Angebot vor, so erfolgt der Abbruch des Verfahrens oder eine Aufhebung der Ausschreibung.

Im zweiten Schritt wird derjenige Bieter, dessen Grobanalyse das wirtschaftlichste Projektergebnis prognostiziert, mit der **Durchführung einer energetischen Feinanalyse** beauftragt. Für die energetische Feinanalyse wird mit dem Contracting-Anbieter ein Projektierungsvertrag abgeschlossen.

Der Auftraggeber verpflichtet sich im **Projektierungsvertrag**, dass er einen Vertrag für ein Energiespar-Contracting mit dem Anbieter abschließen muss (wenn die energetische Feinanalyse das Ergebnis der Grobanalyse bestätigt oder sogar übertrifft) oder anderenfalls die (vorab festgeschriebenen) Kosten der Feinanalyse (Projektierungskosten) übernimmt. Bestätigt die energetische Feinanalyse die Ergebnisse der in der ersten Stufe erstellten energetischen Grobanalyse jedoch nicht, so kommt es zum Abbruch des Verfahrens. Die Kosten für die Erstellung der Feinanalyse trägt in diesem Fall der Bieter.

Bestätigt die Feinanalyse die Ergebnisse der Grobanalyse, werden konkrete Verhandlungen in Hinblick auf die wesentlichen Vertragsparameter des Energiespar-Contractings aufgenommen. Nach Vertragsabschluss erfolgt die weitere Projektumsetzung analog zum einstufigen Verfahren.

THEMENBLÄTTER ZUM WEITERLESEN

- 08** Genau erfasst! Potenzialanalyse und Zieldefinition
- 09** Richtig ausgeschrieben – Vergaberechtliche Aspekte des Contracting
- 13** Garantiert gespart! – Vertragsgestaltung und Risikomanagement
- 20** Und übrigens! – Fragen und Antworten zum Thema Contracting

Mehr Infos zu contract!

Telefon 04 21/37 66 71-6

E-Mail contract@energiekonsens.deInternet www.energiekonsens.de/contract