



Qualitätsstandards für das Ausschreibungsmanagement

Dipl.- Ing. Frank Rotter
WISAG Energiemanagement GmbH & Co. KG

COFELY
GDF SUEZ

EWE

HOCHTIEF
ENERGY
MANAGEMENT

**Johnson
Controls**

**KOFLER
ENERGIES**
ENERGIEEFFIZIENZ GmbH

VORWEG GEHEN

SIEMENS

wisag

Hintergrund

- Öffentliche Ausschreibungen haben erheblichen Anteil am deutschen Markt für Einspar-Contracting
- Ausschreibungen werden von unterschiedlichen Akteuren durchgeführt (Bauverwaltungen, Energieagenturen, Ingenieurbüros, Beratungsunternehmen)
- Art und Qualität der Ausschreibungen variieren stark
- Ausschreibungsleitfäden haben Vergabep Praxis verbessert und vereinheitlicht, sind jedoch keine Gewähr für gute Ausschreibungen
- Problem: der infolge der Funktionalausschreibung ohnehin schon hohe Aufwand der Bieter für die Angebotserstellung wird durch nicht optimales Ausschreibungsmanagement unnötig erhöht

















Mindeststandards für die Vergabepraxis

- Abstimmung von Mindeststandards für die Vergabepraxis zwischen Projektentwicklern und Anbietern kann zu einer Qualitätsverbesserung beitragen und den Aufwand für die Angebotserstellung reduzieren
- Ziel ist nicht die Entwicklung eines neuen Leitfadens, sondern die Erarbeitung von Empfehlungen für zentral wichtige Punkte bei Ausschreibungen
- Zu vermeiden sind insb. Punkte, die unnötigen Aufwand auf Seiten der Bieter verursachen
- Ein Beitrag soll auch geleistet werden, um die Bewertung von Angeboten zu verbessern und das tatsächlich wirtschaftlichste Angebot zu identifizieren

COFELY
GDF SUEZ

EWE

HOCHTIEF
ENERGY
MANAGEMENT

Johnson
Controls

KOFER
ENERGIES
ENERGIEEFFIZIENZ GmbH

VOR**WE**G GEHEN

SIEMENS

wisag

Ein- oder zweistufiges Verfahren ?

| | Einstufiges Verfahren | Zweistufiges Verfahren |
|-------------------------------------|--------------------------|---------------------------|
| Verbindlichkeit der Angebote | + | |
| Aufwand AN Angebotserstellung | | + |
| Zeitaufwand Gesamtverfahren | + | |
| Aufwand AG Bestandsdokumentation | | + |
| Aufwand AG Ausschreibungsunterlagen | | + |
| Eignung für komplexe Liegenschaften | | + |
| Präferenz Anbieter | | (+) |
| Etablierung im Markt | | (+) |










Vertragsgrundlagen

- Empfehlung: Verwendung Vertragsmuster des AK Einspar-Contracting im VfW (Grundlage: dena-Leitfaden)
- Wenn Änderungen in Musterverträgen durch Auftraggeber vorgenommen werden, sollten diese in Ausschreibungsunterlagen eindeutig dokumentiert werden
- Finanzierung mittels Forfaitierung mit Einredeverzicht muss zulässig sein (
- keine Begrenzung auf bestimmten Anteil der Grundvergütung, Eigentumsübergang nach Einbau und Abnahme)
- Grundsätzlich Verzicht auf Vertragserfüllungsbürgschaften (beim Einspar-Contracting werden bereits erhebliche Risiken durch Bieter übernommen)

COFELY
GDF SUEZ

EWE

HOCHTIEF
ENERGY
MANAGEMENT

Johnson
Controls

KOFLER
ENERGIES
ENERGIEEFFIZIENZ GmbH

VOR**WEG** GEHEN

SIEMENS

wisag

Ausschreibungsgrundlagen

- **Teilnahmewettbewerb: Art und Anzahl der Qualifikationsnachweise sinnvoll begrenzen (Auszug Handelsregister; Umsatzentwicklung der letzten 3 Geschäftsjahre, ggf. Anzahl Mitarbeiter; Referenzen Einspar-Contracting)**
- **Aufforderung von max. 5 Unternehmen zur Angebotsabgabe**
- **Keine Abfrage von Nachunternehmern bereits mit der Grobanalyse (richtiger Zeitpunkt beim zweistufigen Verfahren: Feinanalyse)**
- **Formvorgaben für Angebote möglichst knapp halten (Ausreichend gemäß dena-Leitfaden: Angebotsschreiben, Angebotskurzfassung und Grobanalyse; Angebotsschreiben und Angebotskurzfassung in digitaler Form bereitstellen; Klare Angabe, welche Informationen in Grobanalyse enthalten sein sollen)**

COFELY
GDF SUEZ

EWE

HOCHTIEF
ENERGY
MANAGEMENT

Johnson
Controls

**KOFLER
ENERGIES**
ENERGIEEFFIZIENZ GmbH

VOR**WE**G GEHEN

SIEMENS

wisag



Terminsciene

- **Mindestens 6 Wochen Frist für Angebotserstellung (in Urlaubszeiten längere Angebotsfrist)**
- **Zeiträume für Gebäudebegehungen nicht zu knapp festlegen (Durchführung der Begehungen getrennt für jeden Anbieter; Begleitung der Bieterbegehungen durch technisches Fachpersonal)**
- **Angebotsverhandlungen innerhalb von vier Wochen nach Angebotsabgabe (Termine frühzeitig verbindlich festlegen und in Ausschreibungsunterlagen dokumentieren)**
- **Maximal 2 Verhandlungsrunden (1. Verhandlungsrunde: mit allen Bietern, die wirtschaftlich konkurrenzfähiges Angebot vorgelegt haben; 2. Verhandlungsrunde: nur mit dem Bestbieter / den zwei Bestbietern)**
- **Beauftragung spätestens zwei Monate nach Angebotsabgabe**

COFELY
GDF SUEZ

EWE

HOCHTIEF
ENERGY
MANAGEMENT

Johnson
Controls

**KOFLER
ENERGIES**
ENERGIEEFFIZIENZ GmbH

VOR**RWEG** GEHEN

SIEMENS

wisag

Klare und vollständige Definition der Baseline

- Empfehlung: Verwendung Excel-Muster aus dena-Leitfaden
- Erstellung auf Basis der monatlichen Energierechnungen (ggf. in Kopie den Ausschreibungsunterlagen beifügen)
- Klare Dokumentation der Verbrauchsstruktur (insb. unterversorgte Gebäude)
- Eindeutige Differenzierung nach Arbeits- und Leistungskosten
- Wie werden Leistungskosten berechnet ?
(pauschale Abrechnung, monatliche Abrechnung, Abrechnung auf Basis der höchsten 1/4-Stundenleistung eines Jahres oder der drei höchsten Monatsleistungen eines Jahres)

COFELY
GDF SUEZ

EWE

HOCHTIEF
ENERGY
MANAGEMENT

Johnson
Controls

KOFLER
ENERGIES
ENERGIEEFFIZIENZ GmbH

VOR**WE**G GEHEN

SIEMENS

wisag

Eindeutige Vorgabe von Referenzpreisen

- Empfehlung: Verwendung Excel-Muster aus dena-Leitfaden (in elektronischer Form den Ausschreibungsunterlagen beifügen)
- Sinnvolle Festlegung der Referenzpreise im Hinblick auf die Wirtschaftlichkeit von Energiesparmaßnahmen (z. B. letzter vorliegender Rechnungswert, z. B. Durchschnittspreis des letzten Verbrauchsjahres)
- Referenzpreise können auch fiktiv höher angesetzt werden (erhöht die Wirtschaftlichkeit von Einsparmaßnahmen; ermöglicht Integration von Sanierungsmaßnahmen)
- Eindeutige Differenzierung nach Arbeits- und Leistungspreisen
- Berücksichtigung sämtlicher Preisbestandteile (Steuern, KWK-/EEG-Umlage, Netznutzungsentgelte, Preisnachlässe etc.)
- Generell Angabe von Nettopreisen

















Einsatz neuer Energieträger

- In Ausschreibungsunterlagen sollte klar dokumentiert sein, ob Einsatz alternativer Energieträger möglich bzw. gewünscht ist
(z. B. Substitution von Heizöl durch Erdgas; z. B. Substitution von Heizöl oder Erdgas durch Holzhackschnitzel; z. B. Substitution von Fernwärme durch Erdgas oder Holzhackschnitzel)
- Angabe der Kündigungsfristen der bisherigen Energielieferverträge
(Ggf. in Kopie den Ausschreibungsunterlagen beifügen)
- Vorgabe der Preise alternativer Energieträger ?
- Lieferpreise als Angebotsbestandteil ?
(höherer Aufwand für Angebotserstellung; zusätzlicher Wettbewerb über kostengünstigsten Einkauf)

COFELY
GDF SUEZ

EWE

HOCHTIEF
ENERGY
MANAGEMENT

Johnson
Controls

**KOFLER
ENERGIES**
ENERGIEEFFIZIENZ GmbH

VOR**WE**G GEHEN

SIEMENS

wisag

Bestandsdokumentation

- Bestandsaufnahme durch den AG in Form von Gebäudeerhebungsbögen sind als einheitliche Grundlage für die Angebotserstellung notwendig
- Detaillierung der Bestandsaufnahme abhängig von Komplexität der Liegenschaft und Art des Verfahrens (ein- oder zweistufig)
- Bei einstufigen Verfahren höhere Detaillierung der Bestandsaufnahme seitens des AG notwendig
- Tabellarische Dokumentation der Wärme- und Kälteerzeuger
- Tabellarische Dokumentation der Wärmeverteilung mit sämtlichen Heizkreisen (Pumpentyp, Regelventil, MSR, Absenkzeiten etc.)
- Tabellarische Dokumentation aller RLT-Anlagen (Standort, Volumenströme, Ventilatoren, MSR, Behandlungsfunktionen, Betriebszeiten)
- Dokumentation Gebäudeautomation



















Pflichtmaßnahmen

- Pflichtmaßnahmen grundsätzlich auf das absolut notwendige Maß beschränken
- Detaillierte Maßnahmenbeschreibung erforderlich
(z. B. nicht ausreichend: „Sanierung einer Lüftungsanlage“;
z. B. nicht ausreichend: „Entwicklung eines Dampfversorgungskonzepts“)
- Für bestimmte Pflichtmaßnahmen ist Vorplanung durch ausschreibende Stelle erforderlich (z. B. Brunnenbohrung für Grundwassernutzung, z. B. Sanierung der Wasseraufbereitung in Schwimmbädern)
- Alternativ auch möglich: pauschale Berücksichtigung Kostenbudget für Pflichtmaßnahmen (für alle Bieter)

COFELY
GDF SUEZ

EWE

HOCHTIEF
ENERGY
MANAGEMENT

Johnson
Controls

KOFLER
ENERGIES
ENERGIEEFFIZIENZ GmbH

VORWEG GEHEN

SIEMENS

WISAG

Angebotsinhalte (Grobanalyse)

- Stichpunktartige funktionale Auflistung der Energiesparmaßnahmen
- Aufgliederung der Erstinvestitionen nach Hardware und Planung (ggf. Aufschlüsselung nach Gewerken gemäß 2. Gliederungsebene DIN 276)
- Aufgliederung der Energieeinsparungen nach Verbrauchsmedien
- Detaillierte Darstellung sollte erst in Feinanalyse erfolgen: Aufgliederung der Erstinvestitionen nach Maßnahmen; Aufgliederung der Einsparungen nach Maßnahmen; Angabe der Datenpunktanzahl für die zu erneuernden Regelungen

COFELY
GDF SUEZ

EWE

HOCHTIEF
ENERGY
MANAGEMENT

Johnson
Controls

**KOFLER
ENERGIES**
ENERGIEEFFIZIENZ GmbH

VOR**WE**G GEHEN

SIEMENS

wisag

Angebotsvarianten

- **Status Quo: Abfrage verschiedener Angebotsvarianten in der Ausschreibung (verschiedene Wärmeversorgungskonzepte, Sanierungsmaßnahmen als Nebenangebote, Verschiedene Finanzierungsvarianten)**
- **Status Quo bei unklaren Ausschreibungsvorgaben: „ ... entwickeln Sie Ideen und bieten Nebenangebot an ...“**
- **Status Quo: während des Verfahrens werden grundsätzliche Angebotsüberarbeitungen gewünscht (Berücksichtigung zusätzlicher Sanierungsmaßnahmen; Vorgaben bzgl. Ausführung der Maßnahmen; Herausnahme von Vertragsobjekten)**
- **Angebotsvarianten erhöhen Aufwand der Bieter enorm**
- **Oftmals sind Varianten vermeidbar, wenn Auftraggeber im Vorfeld klare Vorstellungen entwickelt**

COFELY
GDF SUEZ

EWE

HOCHTIEF
ENERGY
MANAGEMENT

Johnson
Controls

KOFLER
ENERGIES
ENERGIEEFFIZIENZ GmbH

VOR**WEG** GEHEN

SIEMENS

wisaG

Angebotsbewertung

- Klare und nachvollziehbare Dokumentation in Ausschreibungsunterlagen, wie Angebote bewertet werden
- Erfolgt statische oder dynamische Wirtschaftlichkeitsbetrachtung ?
- Wenn dynamisch: Bekanntgabe der zugrunde liegenden Preissteigerungsfaktoren
- Nicht-wirtschaftliche Parameter (insb. technisches Konzept) werden i. d. R. zu schwach gewichtet
- Unzureichend bewertet wird auch, welche Auswirkungen Angebotskonzept auf zukünftige Instandhaltungs- bzw. Sanierungskosten hat
- Ggf. Vereinfachung der Nutzwertanalyse auf zwei Parameter (quantitativ: wirtschaftliche Angebotskonditionen (Kapitalwert), qualitativ: technisches Konzept)

COFELY
GDF SUEZ

EWE

HOCHTIEF
ENERGY
MANAGEMENT

Johnson
Controls

**KOFLER
ENERGIES**
ENERGIEEFFIZIENZ GmbH

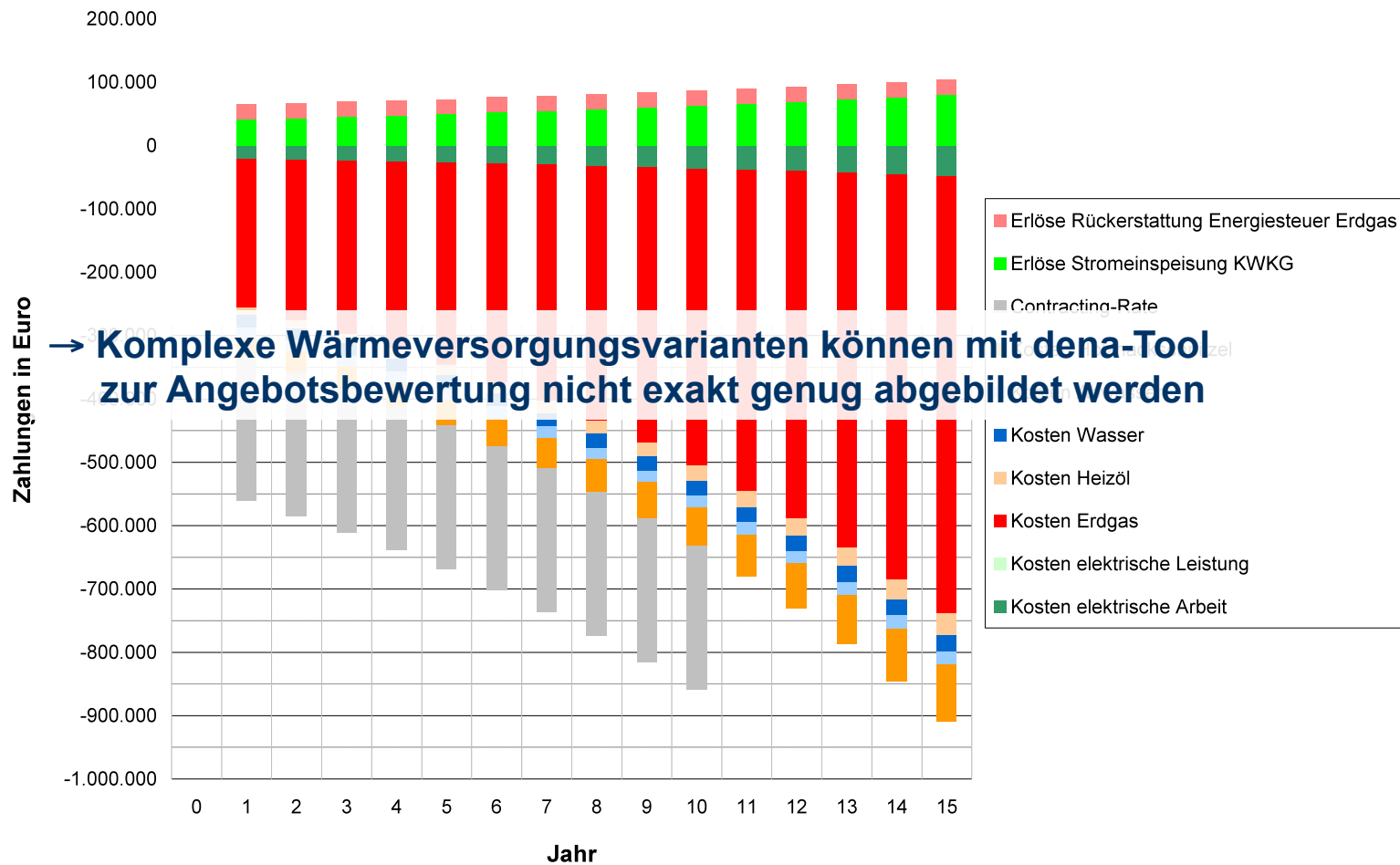
VOR**WE**G GEHEN

SIEMENS

wisag



Dynamische Angebotsbewertung



COFELY
GDF SUEZ

EWE

HOCHTIEF
ENERGY
MANAGEMENT

Johnson
Controls

KOFLER
ENERGIES
ENERGIEEFFIZIENZ GmbH

VORWEG GEHEN

SIEMENS

wisag



Zuschlagsentscheidung

- Immer schriftliche Unterrichtung der unterlegenen Bieter nach der Grobanalyse !
- Bekanntgabe der Gründe für Zuschlagsentscheidung oftmals unzureichend („ ... aufgrund der schlechteren Wirtschaftlichkeit ...“; „ ... aufgrund des höheren Kapitalwerts ...“)
- In Anbetracht des enormen Aufwands der unterlegenen Bieter, sollten die wesentlichen Angebotsparameter des Bestbieters bekannt gegeben werden, damit eine Einordnung des eigenen Angebots möglich wird
(Dauer der Hauptleistungsphase in Jahren, Einspargarantie in € pro Jahr, Kundenbeteiligung in € pro Jahr, Höhe der Erstinvestitionen in €, Höhe des einmaligen Baukostenzuschusses in €)

COFELY
GDF SUEZ

EWE

HOCHTIEF
ENERGY
MANAGEMENT

Johnson
Controls

KOFLER
ENERGIES
ENERGIEEFFIZIENZ GmbH

VORWEG GEHEN

SIEMENS

WISAG



Mehr Energieeffizienz durch Einspar-Contracting!

COFELY
GDF SUEZ

 **EWE**

 **HOCHTIEF**
ENERGY
MANAGEMENT

Johnson
Controls

KOFLER
ENERGIES
ENERGIEEFFIZIENZ GmbH

VORWEG GEHEN

SIEMENS

 **wisag**