

Projektablauf	Hemmnis	Lösungsansatz
1. Projektvorbereitung / Potentialanalyse / Entscheidung über Contracting	<ol style="list-style-type: none"> 1. Aufwendige und Kostenintensive Vorbereitung für Potentialanalysen. Vertrauen zu den Projektbegleitenden Berater(n). 2. keine belastbaren Gebäudedaten vorhanden und der Sanierungsstau war bekannt aber nicht quantifiziert 3. Um etwas verändern zu wollen, muss man zunächst einmal wissen, wie der eigene Energieverbrauch einzuordnen sind und wo man mit seinen Gebäuden und Anlagen eigentlich steht. 4. Die Kommune weiß nicht wen sie beauftragen kann, um die Projektvorbereitungen zu treffen 5. Datenlage oft nicht ausreichend, Unwissenheit über notwendige Voraussetzungen sowie Vorteile Contracting verhindern oft Entscheidung für Contracting 6. Fehlender „politischer“ Wille 7. Irr-Glaube des Auftraggebers, Modernisierung und Einsparung genauso realisieren zu können wie ein Contractor 8. Contracting als Folge eines kommunalen Energiemanagements (KEM) ergibt weniger wirtschaftliche Projekte ("Rosinen" sind weg) 9. Contracting darf nicht von Anfang an als reines Finanzierungsinstrument dargestellt werden (ergibt sich aber fast zwangsläufig nach KEM). Contracting 	<p>Zu 1. Der GR muss im voraus von der Sinnhaftigkeit eines möglichen Contractings überzeugt werden, da sonst die Analysekosten keinen Sinn. Die Berater müssen unbedingt ein entsprechendes (unabhängiges) Vertrauen im GR haben. Wie z.B. die KEA.</p> <p>Zu 2. Einführung des kommunal Energie-Managements, Quantifizierung des Sanierungsbedarfs, Beauftragung der KEA, ob ein C-Verfahren möglich ist</p> <p>Zu 3. Grundvoraussetzung für den Einstieg in das Projekt ist daher eine gründliche Potentialanalyse. Dazu muss ein Grundwissen in der Verwaltung vorhanden sein. Ggf. wäre dieses zunächst zu vermitteln. Die Potentialanalyse sollte auf jeden Fall vom Auftraggeber (Verwaltung) mit begleitet werden und nicht nur von einem Berater (z.B. KEA) alleine durchgeführt werden. In diesem Stadium etwas mehr Zeit und Aufwand zu investieren bringt Vorteile im späteren Vergabeverfahren.</p> <p>Zu 4 Energieagenturen, insbesondere die im öffentlichen Auftrag unterwegs sind, müssen eine bestimmte Anzahl von Projektvorbereitungen jedes Jahr vorweisen</p> <p>Die Projektvorentwicklung ist stark zu vereinfachen, damit mit nur geringem und standardisiertem Aufwand viele Projekte angeschoben werden. Eine einseitige Berechnung der aktuellen Kosten nach VDI 2067 sollte als Vergleichsansatz völlig ausreichen. Unter der Annahme von 25%</p>

	<p>wird damit auf den reinen Zahlenvergleich zur Eigenbesorgung reduziert.</p> <p>10. Zu viel Aufwand des Projektentwicklers an der falschen Stelle verzögert das Projekt und macht es wegen des hohen Aufwands weniger wirtschaftlich (besser die Zeit für ein neues Projekt verwenden)</p> <p>11. Ablauf Contracting unbekannt</p> <p>12. Genehmigung bei RAB</p>	<p>Energiemengeneinsparung durch Investitionen in der gleichen Größenordnung wie die Energiekosten, lassen sich Projekte sehr schnell identifizieren. Die Verifizierung dieser Erstannahmen wird doch sowieso durch einen Wettbewerb der Energiecontractoren hervorgeholt.</p> <p>Zu 5. Unterstützung durch erfahrene Projektentwickler/Know-how-Transfer, Vorhalten von Daten aus FM- oder EM-System</p> <p>Zu 6. Empfehlung u. VO durch verantwortliche Institutionen</p> <p>Zu 7. Erfahrene Projektentwickler müssen vorhandene Vorteile des Contracting in den Vordergrund stellen (z.B. Einspargarantie, große Sanierungsleistung in kurzer Zeit, Manpower des Contractors, Lerneffekt vom Contractor usw.) = (Thema einer anderen UAG)</p> <p>Zu 8: Andere Vertriebswege und Vertriebsmethoden mit Erhaltung der „Rosinen“ für ESC (Thema einer anderen UAG) KEM einem ESC vorzuschalten ist kontraproduktiv da es durch Verschlechterung der Wirtschaftlichkeit das Projekt verhindern kann. KEM ist umgekehrt ein Baustein im ESC.</p> <p>Zu 9. s. Lösungsansatz zu Pkt. 1 bei Vergleich den verzögerten zeitlichen Ablauf bei Eigenbesorgung in der Berechnung berücksichtigen (Einsparungen kommen meist Jahre später) zu 10. Nur die Daten erheben, die für Punkte 2 – 5 Projektablauf wichtig sind und die Bieter für eine verbindliche Angabe der Einspargarantie benötigen, im Wesentlichen die (Ermittlung der) Baseline incl. der dazugehörigen Basisdaten in Form der Original-Energierrechnungen.</p>
--	---	---

		<p>Es ist nicht nötig, zu viele technische Details zu ermitteln (muss der Bieter ohnehin überprüfen, also keine Heizkörper zählen) oder ein detailliertes Sanierungskonzept auszuarbeiten. Letzteres schränkt die Bieter ein und verhindert evtl. kreative Lösungen (ergibt Projekte ähnlich Anlagenbau).</p> <p>Zu 11: Checkliste, ToDo-Liste, Dokumentationspflichten, Hilfe durch KEA, standardisiert</p>
2. Festlegung des C-Modells	<ol style="list-style-type: none"> 1. Unterschiedliche Modelle über von einem „Fremdanbieter“ welches ist das richtige? 2. Keine Erfahrungen mit C vorhanden 3. Gewisse Präferenzen beim AG können evtl. objektive Entscheidung beeinflussen 4. Unkenntnis 	<p>Zu 1. Die Vor- und Nachteile der jeweiligen Modelle, bezogen auf die Liegenschaft(en) müssen dem GR erklärt werden.</p> <p>Zu 2. Ergebnis der KEA-Beauftragung, mit Empfehlung für das Energieeinspar-Contracting</p> <p>Zu 3. Empfehlung des Projektentwicklers nur auf Basis wirtschaftlicher und ökologischer Kriterien (Fakten).</p> <p>Zu 4. Beratung durch KEA o.ä.</p>
3. Klärung der Vergabegrundlagen: VOB/VOL sowie Vergabeverfahren	<ol style="list-style-type: none"> 1. Keine Erfahrungen vorhanden 2. Ein vorgeschalteter Teilnahmewettbewerb ist in anderen Bundesländern eher unüblich, aus unser Sicht spricht aber auch nichts dagegen. 3. Unerfahrenheit mit Verhandlungsverfahren 4. Das Vergabeverfahren mündet (zumindest beim ESC) immer in einer Freihändigen Vergabe nach öffentl. Teilnahmewettbewerb. Dieses für alle Beteiligten immens aufwändige Verfahren <ul style="list-style-type: none"> • ist für fast alle AG ungewohnt, daher wird es aus Angst vor Verfahrensfehlern gemieden (wer nichts macht, macht keine Fehler) 	<p>Zu 1. Beauftragung der KEA im C-Verfahren</p> <p>Zu3. Unterstützung durch erfahrene Projektentwickler/ Know-how-Transfer</p> <p>Zu 4. Unterstützung durch erfahrene Projektentwickler notwendig</p> <ul style="list-style-type: none"> • weniger Bieter erfordern geringeren Aufwand, also nur max. 3 leistungsfähige Bieter zulassen. • die Politik/Verwaltung sollte über vereinfachte Vergabeverfahren nachdenken. Muss z.B. der öffentl. Teilnahmewettbewerb in dieser Form unbedingt sein?

	<ul style="list-style-type: none"> • stellt aufgrund der Kosten für Projektentwickler bereits im Vorfeld eine finanzielle Eingangshürde für einen Projektstart dar • beansprucht so viel Zeit, die der AG neben seinen sonstigen Aufgaben nicht erübrigen kann bzw. will • verursacht oft mehr Kosten, als durch den Wettbewerb eingespart werden kann, rechnet man den Aufwand aller Beteiligten (AG, Projektentwickler, ca. 6 Bieter). 	
4. Bekanntmachung	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ausschreibung im EU-Amtsblatt. Vorgehensweise oft unbekannt. 2. Geringes Hemmnis für Contracting, aber suboptimal für Bieter da die Bekanntmachung in der Regel irgendwo "versteckt" ist auf irgendwelchen Internet-Seiten (vergabe24, KEA-Homepage usw.) . Das zwingt die Bieter zu regelmäßiger, meist erfolgloser Suche nach Ausschreibungen. Es kann auch vorkommen, dass geeignete Bieter die Bewerbungsfrist verpassen. 	<p>Zu 1. Bereitstellung der Unterlagen durch die KEA; Anpassung der Unterlagen an örtliche Gegebenheiten durch Energiebewirtschaftung</p> <p>Zu 2. "Automatische" Benachrichtigung von (ausgewählten) Bietern zusätzlich zur Bekanntmachung. Dies wäre z.B. wie folgt möglich</p> <ul style="list-style-type: none"> • offizielle "Registrierung" geeigneter Bieter bei den Projektentwicklern (KEA o.ä.). Bei Bekanntmachung eines Projekts werden diese Bieter per E-Mail über die Bekanntmachung automatisch informiert. • Implementierung einer "Suchmaschine" für Contracting-Ausschreibungen, die die einschlägigen Vergabeplattformen nach Bekanntmachungen durchforstet. Bieter können sich gegen Gebühr dort registrieren lassen und erhalten z.B. 1 x wöchentlich eine Liste der Suchergebnisse. Eine solche Einrichtung gab es früher bei der DENA, wurde jedoch aus unbekannten Gründen eingestellt.
5. Teilnahmewettbewerb inkl. Teilnahmeantrag und Auswahlkriterien für die Teilnahme am Verfahren	<ol style="list-style-type: none"> 1. GR wollte SWM mit im Anbieterkreis haben (politischer Wille) 2. Die Hürden liegen zu hoch 3. Jede ausschreibende Stelle nutzt eigene Formblätter bzw. verlangt die unterschiedlichsten Nachweise, die oft 	<p>- Auswahlkriterien müssen im GR erklärt und im voraus beschlossen werden.</p> <p>Zu 1. Punkte SWM = mind. Punktzahl um die Vergabeunterlage zu erhalten</p>

	<p>mühsam für jede Ausschreibung neu zusammengestellt werden und neu eingereicht werden müssen.</p> <p>4. Erheblicher Zeitaufwand für die Bieter zur Erstellung der geforderten Unterlagen. Zahlen und Referenzen müssen ausschreibungsbezogen teilweise konzernweit separat ermittelt und zusammengetragen werden. Falls die Zahlen überhaupt in der gewünschten Form vorliegen.</p> <p>5. Jeder Ausschreibende verlangt unterschiedliche Nachweise und legt andere Bewertungsmaßstäbe an. Bieter müssen je nach ausschreibender Stelle unterschiedliche Strategien anwenden, um in die Bieterauswahl zu kommen.</p>	<p>Zu 2. Die Eignungskriterien sollten deutlich gesenkt werden, dies würde mehr Anbieter auf den Markt holen und das Thema würde deutlich breiter nachgefragt werden. Die guten und effizienten Anbieter (die schon heute am Markt sind setzen sich im nachfolgenden Wettbewerb sowieso durch). Der Aufwand auch für kleinere ESC Projekte würde deutlich abnehmen. So könnten ggf. auch Projekte mit 100.000,- € Baseline durchgeführt werden, was für kleinere Kommunen sicherlich interessant wäre</p> <p>Zu 3. Vereinheitlichung Formulare und geforderte Nachweise landes- bzw. bundesweit (mit ggf. zusätzlich erforderlichen Nachweisen in Sonderfällen), Erstellung von „short lists“ mit qualifizierten Anbietern für ESC z.B. wie im „RE:Fit“-Programm in London/UK (dies Liste sollte mind. 2 Jahre gültig sein). Aufwand reduzieren durch Datenspeicherung und Standardisierung</p> <p>Zu4. Vereinheitlichung der abgefragten Unterlagen und Bewertungsmaßstäbe.</p> <p>Zu 5. Erstellung einer Liste mit präqualifizierten Anbietern, zusätzliche Nachweise sollten nur in Sonderfällen abgefragt werden.</p>
6. Versand der Vergabeunterlagen an ausgewählte Bieter	1. Mehr Bieter als unbedingt notwendig (s.o. Punkt 5)	Zu 1. Bereitstellung der Unterlagen durch die KEA; Anpassung der Unterlagen an örtliche Gegebenheiten durch Energiebewirtschaftung

Energie-Einspar-Contracting		
Allgemein	<ul style="list-style-type: none"> • Generell möchte ich anmerken, dass der ESC-Mustervertrag umfassend überarbeitet werden sollte. Hierzu sollte auch anwaltliche Expertise eingebunden werden. • Alle Unterlagen wurden von der KEA bereitgestellt und teilweise vom Contractor und der Stadt Mühlacker ergänzt. Die Unterlagen der Stadt Mühlacker (Stand: Nov. 2007) sind mit den vorliegenden Unterlagen nicht 1:1 vergleichbar. • Zum ESGV möchte ich generell noch anmerken, dass die Struktur der Vertragsanlagen dringend gestrafft und vereinfacht werden muss. Die jetzige Struktur ist viel zu kompliziert und macht allen Verfahrensbeteiligten überflüssige Arbeit. • Die KEA Ausschreibungsunterlagen und Mustervertrag sind in den letzten Jahren aus Projekten heraus gewachsen, orientiert an den Forderungen der kommunalen Auftraggeber, und haben jetzt ein Stadium erreicht, in dem die Handhabbarkeit und Übersichtlichkeit verloren gegangen sind. Der Gesamtumfang ist zudem für jeden Beteiligten abschreckend, denn man kann nicht mehr alles lesen und merken und 	

	<p>damit besteht die Gefahr von Fehlern, denen sich niemand aussetzen will. Eine Vereinfachung ist dringend geboten um einen größeren Markt zu adressieren. Mein Vorschlag ist daher über ein modulares Konzept nachzudenken, bestehend aus den Modulen Versorgung/Erzeugung, Verteilung u. Transport, Verbraucher (Modernisierung/Sanierung HLK usw.), Finanzierung sowie Smart Building/Smart Grid (Anbindung u. Reaktion auf intelligente Versorgungsnetze u. variable Energiepreise/-Tarife). Mit einem solchen Baukasten könnten aus Standardmodulen individuelle Lösungen für die jeweilige Liegenschaft/Gebäudepool gebaut werden. Die öffentlichen u. privaten Auftraggeber hätten dabei, nach einer Beratung, die Wahl z. B. zwischen Eigenfinanzierung der Erstinvestitionen oder Fremdfinanzierung. Dieses würde sicherlich die Akzeptanz erhöhen. Ein solcher Umbau würde auch im Sinne des UM einen Schwerpunkt auf energetische Modernisierung im Gebäude legen (Ausführungen von Frau Mitsch) und damit dem heutigen ELC/WLC eine Erweiterungschance. Dieser Weg wäre jedoch mit viel Arbeit verbunden, der eine gute Strukturierung vorausgehen müsste.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hinsichtlich einer notwendigen Standardisierung für die breite (deutschlandweite) Anwendung, empfehlen wir eine Neukonzeption in Abstimmung mit 	
--	---	--

	dem Kompetenzzentrum Contracting der Deutsche Energieagentur GmbH, da die Leitfäden und Vertragsmuster im Verlauf der vergangenen Jahre durch Projekte „gewachsen“ und verändert wurden, oft nicht unter juristischen Aspekten, und inzwischen zu komplex und unübersichtlich geworden sind. Politik und Verwaltung müssen hier aktiv unterstützen.	
6.1. Aufforderungsschreiben	1. Die Angebotsbearbeitung liegt oft im Sommer, oft sogar in den Ferien. In dieser Zeit sind Heizungen außer Betrieb, Objekte stehen leer (z.B. Schulen, Kindergärten, Sporthallen) und Personen mit Objektkenntnissen sind verreist. Eine Objektbegehung ist sinnlos bzw. nicht möglich, und damit kann auch kein belastbares Angebot erstellt werden.	<ul style="list-style-type: none"> - Der Mustertext wurde mit den entsprechenden Angaben ergänzt <p>Zu 1. Angebotsbearbeitung sollte zumindest teilweise in die Heizperiode fallen.</p>
1.1. Angebotsschreiben		<ul style="list-style-type: none"> - Der Mustertext wurde mit den entsprechenden Angaben ergänzt
1.2. Verfahrensleitfaden inkl. der Wertungskriterien	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sind recht komplex und nicht leicht zu verstehen. 2. Generell: im gesamten Textdokument sollte einheitlich der Begriff „Energiespar-Garantievertrag“ verwendet werden. Dies ist derzeit nicht der Fall. 3. Generell: im gesamten Textdokument wird an verschiedenen Stellen auf den Vorvertrag oder den Feinanalysevertrag Bezug genommen. Dieser Vertrag existiert aber nicht mehr. 4. Generell: im gesamten Textdokument fehlen verbindliche Angaben, welche Maßnahmen Pflichtmaßnahmen darstellen 	<p>Zu 1. Müssen frühzeitig im GR kommuniziert, erklärt und beschlossen werden.</p> <ul style="list-style-type: none"> - (Gang des Verhandlungsverfahren) - Bei der Wertung der Angebote würde ich den Gesamtumfang der Investitionen nicht mehr ganz so stark gewichten. Dies hat dazu geführt, dass Anbieter - um in der Rangfolge weiter nach vorne zu rücken - Investitionen vorschlugen, die sich nur auf sehr lange Sicht oder gar nicht amortisieren. <p>Zu 27. Hinweis: Nach den Recherchen der dena ist</p>

	<p>(also zwingend in das Angebot aufgenommen werden müssen) und welche Maßnahmen vorgeschlagen bzw. vom AG gewünscht werden. Diese Präzisierung ist aber wichtig!</p> <ol style="list-style-type: none"> 5. Generell: gesamtes Dokument sollte redaktionell gestrafft und auf Dopplungen geprüft werden 6. Abschnitt 3.1: ein separater Feinanalyse-Vertrag existiert nicht mehr 7. Abschnitt 4.1: „in einem Verhandlungsverfahren“ sollte gestrichen werden, da dies das zur „freihändigen Vergabe“ korrespondierende Verfahren bei EU-weiten Ausschreibungen ist. Es soll aber gerade nur eine nationale Vergabe stattfinden. 8. Abschnitt 4.2.1: die Vergabeunterlagen sollten einfacher strukturiert und gestrafft werden 9. Abschnitt 4.2.2: ist der Erhebungsbogen nicht erst in der Feinanalyse relevant? 10. Abschnitt 4.2.3: warum muss der Bieter Unterlagen im Falle einer Forfaitierung vorlegen, wenn mit den Vergabeunterlagen bereits ein Textmuster vorgegeben wird? 11. Abschnitt 4.2.4 a): „10-20 Seiten“ sollte gestrichen werden. Der quantitative Umfang der Grobanalyse richtet sich danach, dass die Maßnahmen hinreichend genau beschrieben werden. 12. Abschnitt 4.2.4 b): maßnahmenbezogene Angaben zu Einsparungen sind zu detailliert für die Grobanalyse 13. Abschnitt 4.2.5: was bedeutet der Satz „Fehlen entsprechende Nachweise der Vertretungsberechtigung ist der Auftraggeber berechtigt, Angebote oder weitere Aufklärung oder Androhung von 	<p>derzeit in allen Bundesländern bis auf Berlin und Sachsen beim ESC im Rahmen der kommunalaufsichtlichen Genehmigung ein Wirtschaftlichkeitsvergleich mit der sogenannten „Eigenbesorgung“ zu führen. In Sachsen ist ESC komplett genehmigungsfrei. (Anm.: Der Begriff „Eigenbesorgung“ ist irreführend. Korrekterweise ist von „konventioneller Beschaffung“ zu sprechen.)</p> <p>Zum Wirtschaftlichkeitsvergleich beim ESC: Bestandteil des dena-Leitfadens ist ein MS-EXCEL-Berechnungstool zur wirtschaftlichen Bewertung der ESC-Angebote und zum Wirtschaftlichkeitsvergleich mit der „Eigenbesorgung“. Das dort dargestellte Berechnungsverfahren ist sehr einfach und beruht letztlich auf der Annahme, dass die Investitionskosten der „Eigenbesorgung“ den Investitionen des besten Contracting-Angebotes entsprechen. Mit weiteren vereinfachenden Annahmen (z. B. Abschlag auf die Energieeinsparung bei der „Eigenbesorgung“) wird dann der Wirtschaftlichkeitsvergleich durchgeführt. Wäre die Anwendung dieses Verfahrens (finanzmathematische Methode: Barwertmethode) nicht auch für Ba-Wü denkbar?</p> <p>Zu 28. EXCEL-Berechnungstool analog dena-Leitfaden wäre hilfreich für die Bieter, um Einfluss der einzelnen „Stellschrauben“ bei Angebotskalkulation besser nachvollziehen und berücksichtigen zu können</p> <p>Zu 29. Transparenz der Wertungskriterien bei Versand der Vergabeunterlagen</p>
--	--	--

	<p>Sanktionen zurückzuweisen.“?</p> <p>14. Abschnitt 4.2.5.5: warum ist dem Angebot Anlage 3 zum Energiespar-Garantievertrag beizufügen</p> <p>15. Abschnitt 4.2.5.5: maßnahmebezogene Aufschlüsselung von Investitionen, Energiekosteneinsparungen, Instandhaltungseinsparungen und CO₂-Einsparungen sind für Grobanalyse ein zu hoher Aufwand</p> <p>16. Abschnitt 4.2.5.5: warum soll eine Präsentation Bestandteil des Angebots sein?</p> <p>17. Abschnitt 4.2.5.6: ein separater Feinanalyse-Vertrag existiert nicht mehr</p> <p>18. Abschnitt 4.2.5.6: ein separater Vorvertrag existiert nicht</p> <p>19. Abschnitt 4.2.10 b): eine Vertragserfüllungsbürgschaft wegen Forfaitierung wird von uns als nicht notwendig erachtet. Durch den Eigentumsübergang hat der AG ausreichend Sicherheit.</p> <p>20. Abschnitt 4.3.4, 1.: Wie werden Maßnahmen bewertet, die nicht in der Maßnahmenliste enthalten sind? Warum Bieter B?</p> <p>21. Abschnitt 4.3.4, 2.: Es fehlen Angaben, wie der Barwert konkret berechnet wird. Kann das Berechnungstool den Bietern zur Verfügung gestellt werden?</p> <p>22. Abschnitt 4.3.4, 3.: Worin unterscheidet sich Bewertungskriterium 3 von Bewertungskriterium 2?</p> <p>23. Abschnitt 4.3.4: Kriterium 3b und 2.a sind nirgendwo dokumentiert</p> <p>24. Abschnitt 4.3.5: ein separater Vorvertrag existiert nicht</p> <p>25. Abschnitt 10.1, Nr. 1.: was bedeutet „Angebotsfassung“?</p> <p>26. Abschnitt 10.1, Nr. 1: was bedeutet der Satz</p>	
--	---	--

	<p>„Der Bieter legt sowohl für das Angebote der „Grobanalyse“ den Einspargarantievertrag vollständig zu Grunde.“?</p> <p>27. Siehe E-Mail AK ESC / Frank Rotter an KEA vom 18.01.2013, es wurden folgende Unterlagen übermittelt:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Zusammenstellung der länderspezifischen Regelungen zur haushaltsrechtlichen Handhabung von Contracting (differenziert nach ESC und ELC) auf den Internetseiten des Kompetenzzentrums Contracting der dena, siehe http://www.kompetenzzentrum-contracting.de/contracting-infos/laenderregelungen-haushaltsrecht/. - Leitfaden Energiespar-Contracting der dena (Ausgabe 2008, befindet sich derzeit in der Überarbeitung): siehe Kapitel 12 - Leitfaden Energieliefer-Contracting der dena (Ausgabe 2012): siehe Kapitel 5 - Leitfaden Energiespar-Contracting Hessen (Ausgabe 2012): siehe Kapitel 4 Exkurs I - Broschüre „Finanzierungsinstrumente für Energiesparinvestitionen“ (Ausgabe 2009) des Baden-Württembergischen Umweltministeriums: siehe Kapitel 6-8 <p>28. Formel für die Auswertung/Vergleich der Angebote fehlt (Maßnahmepunktzahl für Maßnahmen die nicht Pflichtmaßnahmen sind wird durch Ausfüllen des Tabellenblatts „Wertung“ der Datei ESC Ausschreibung Musterstadt.xls durch Bieter errechnet - ist aber nur ein Kriterium und lässt ganzheitliche Betrachtung Angebot nicht zu)</p> <p>29. Zu Wertungskriterien Der Bieter kann sein Angebot nur bedingt hinsichtlich der Gesamt-Punktzahl und damit der Vorstellungen des AG optimieren. Insbesondere muss der Bieter in die Lage</p>	
--	--	--

	versetzt werden, sein Angebot so zu gestalten, dass es im Vergleich zur Eigenbesorgung nicht automatisch schlechter abschneidet.	
1.3. Erfassungslisten / Schnittstellenliste	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sehr Zeitintensiv 2. sehr umfangreiche Datenerhebungen 3. In den Abrechnungen haben unsere Contractoren verschiedentlich immer wieder versucht einen Mehraufwand für Energie geltend zu machen, weil die tatsächlichen Umstände in Bezug auf Heizzeiten, Temperaturen, Nutzerverhalten, usw. jetzt angeblich anders wären, als in den Ausschreibungsunterlagen bzw. im Referenzzeitraum. 4. Schreibschutz in den Dokumenten ist hinderlich. Häufig sind die Dokumente fehlerhaft (Qualität) und müssen daher nachgebessert werden. 	<p>Zu 1. Müssen vom Contractor und der Kommune in Zusammenarbeit erstellt werden. (Rüstzeiten nicht nur Öffnungszeiten beachten)</p> <p>Zu 2. Wurden auf das Wesentliche beschränkt</p> <p>Zu 3. Bei den Ausschreibungsunterlagen ist der Status-quo genau zu definieren. Darauf sollte ein besonderes Augenmerk gelegt werden. Das bedeutet zum Beispiel genau festzustellen, ab welcher Uhrzeit welche Temperaturen in den Gebäuden vorhanden sind oder sein sollen, ob auch am Wochenende usw. Hier muss eine klare ausführliche Dokumentation und Definition zu den Ausschreibungsunterlagen.</p> <p>Zu 4. Schreibschutz aufheben</p>
1.4. Leistungsblatt	<ol style="list-style-type: none"> 1. Das Leistungsblatt wurde nicht explizit ausgefüllt 2. Anlage 3 mit sämtlichen Anhängen (insbesondere Leistungsverzeichnisse) sollte komplett entfallen. Das gibt über Anhang 1 zu Anlage 4 (die große xls-Tabelle) hinaus keine neuen Erkenntnisse für den Kunden. Gggf. kann gefordert werden, dass die wesentlichen Anlagenkenndaten im Rahmen der FA in Anhang 1 festgeschrieben werden. 3. Anlage 3 sollte komplett entfallen 	<p>Zu 1. Die Punkte wurden in der Umsetzungsphase und am Anfang der Hauptleistungsphase umgesetzt</p> <p>Zu 4. Entfallen lassen.</p>

	<p>(Leistungsbeschreibung für jede Maßnahme und Leistungsverzeichnisse gefordert!). Dafür liefern wir ja schliesslich Anhang 1 zu Anlage 4 (die große .xls-Tabelle). Auch ist die Beschreibung des Inhaltes von Leistungsverzeichnissen in § 5.3.4 schwammig. Auch dieser Punkte sollte mit vorgenannter Tabelle abgedeckt sein.</p> <p>4. In dieser Phase keinen Nutzen, nur mit Aufwand und Kosten zur Erstellung verbunden.</p>	
<p>1.5. Investitionsstruktur inkl. Anlagen (Gebäudeliste, fkt. Leistungsbeschreibung; Vorlagen für Energie- und CO2-Bilanz, Maßnahmenbewertung, ...)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sehr Zeitintensiv 2. Beim Energieeinsparcontracting wurden die Einsparungen für vermiedene Unterhaltung und Wartung nach der DIN in einem Prozentwert in Bezug auf die getätigten Investition gerechnet. Das ist m. E. im Ergebnis viel zu hoch gegriffen. 3. Vorgaben zum Ausfüllen der Tabellen (z.B. Brennstoffbilanz) je nach Bearbeiter bei der KEA unterschiedlich. 4. Register Wärmeerzeuger Brennstoffbilanz ist nicht ganz klar wie BHKW's im Vergleich zu bestehenden Wärmeerzeuger bewertet werden 5. Oft ist die anzubietende Lösung bereits in der Phase Grobanalyse zu detailliert vorgegeben und zu viele Pflichtmaßnahmen sind verbindlich anzubieten. Hat immer mehr den Charakter einer funktionalen Leistungsbeschreibung verloren und ähnelt einem normalen LV. 6. Die Kreativität und das Know-How des Anbieters kommen kaum noch zur Geltung. 	<p>Zu 1. Müssen vom Contractor und der Kommune in Zusammenarbeit erstellt werden. (Gebäudespezifische Besonderheiten beachten) Mustertext wurde so übernommen</p> <p>Zu 2. Diese W/I-Einsparungen würde ich daher nicht mehr berücksichtigen oder nur noch in Höhe des tatsächlichen Vergleichswertes im Referenzzeitraum.</p> <p>- Die Maßnahmennummer sollte wie auch der Text und der Betrag in alle Tabellen automatisch übernommen werden, damit man sich besser orientieren kann.</p> <p>Zu 5. Einfacher halten für Grobanalyse, grobe Kostenstruktur reicht völlig aus</p> <p>Zu 6. Mehr Freiheiten für die Anbieter in der techn. Konzeption ergäbe mehr gute Ideen.</p> <p>Zu 7. Nur die wichtigsten Angaben abfragen. Wg. des geringeren Aufwands für verlorene Offerten kann</p>

	<p>7. Der viel zu hohe Detaillierungsgrad in den Anhängen zu Anlage 4 bereits in der Grobanalyse frisst unnötig Zeit auch der Bieter, die nicht zum Zug kommen. Die Erstellung einer einzigen Grobanalyse kostet den Bieter - unabhängig vom Erfolg - Zehntausende von Euro, die auf andere Projekte aufgeschlagen werden müssen.</p> <p>8. Das gilt analog auch für die Projektentwickler, die je Einzelprojekt einen erheblichen Aufwand treiben müssen.</p>	<p>der AN langfristig günstiger anbieten.</p> <p>Zu 8. Nur die wirklich wichtigen Daten (z.B. Baseline) sorgfältig ermitteln und vorgeben. Nur eine Grundrichtung der Konzeption, keine Details und keine Auslegung durch Projektentwickler (es gibt Projektentwickler, die nicht einmal eine Objektbegehung durchführen). Das bedeutet geringere Kosten für Projektbegleitung durch Projektentwickler und damit mehr freie Kapazitäten der Projektentwickler für weitere Projekte</p>
1.6. Energiemanagement	<p>1. Die installierten Anlagen mussten in den ersten 2 Jahren der Hauptleistungsphase seitens Anbieter optimiert werden, EM nur bedingt möglich</p> <p>2. Bei diesem Vordruck ist nicht eindeutig, - Ob alle Leistungsmerkmale im Angebot beinhaltet sein müssen oder ob die angebotenen Punkte anzukreuzen sind. - Was der Bieter tatsächlich anbietet (z.B. händische Ablesung oder modernes EM-System zur Verbrauchsdatenerfassung und -auswertung)</p>	<p>Zu 1. Das EM soll nun voll umgesetzt werden</p> <p>Zu 2. Anlage 5 ist zu überarbeiten</p>
1.7. Abrechnungsbogen	<p>1. In wie fern stimmen die berechneten Einsparungen durch das ESC mit der Entlastung des Haushalts überein? Besonders bei Nutzungsänderungen und Sanierungen.</p> <p>2. Findet so keine Anwendung</p> <p>3. Vielfalt der Bögen hinderlich</p>	<p>Zu 2. Das erste Jahr wird erst noch abgerechnet und Anbieter und Stadt einigen sich auf das Abrechnungsformular; Könnte in der Form entfallen</p> <p>Zu 3. Eigene Bögen sind zu verwenden</p>
1.8. Einredeverzicht	<p>1. Anlage 7 „Muster für Finanzierungsregelungen“: Jedes Finanzierungsinstitut hat ihr eigenes Formular (oft als Anlage zum Forfaitierungsvertrag mit dem Contractor) mit teilweise Zusatztext/Angaben.</p>	<p>- Wurde von Anbieter und der Bank überarbeitet</p> <p>Zu 1. Anlage 7 kann nicht verbindlich vorgegeben werden, sondern nur als Muster / Beispiel dienen</p>

1.1. Bürgschaften	<ol style="list-style-type: none"> 1. Die geforderten Bürgschaften für die garantierte Einsparungen sind ein nicht unerheblicher Kostenblock. 2. Die Bürgschaftsregelung sollte vereinfacht werden. 3. Contracting darf nicht von Anfang an als reines Finanzierungsinstrument dargestellt werden. Es ist weder notwendig noch vertriebsstrategisch geschickt, den Bietern schon bei Angebotsabgabe Bürgschaften abzuverlangen, da Contracting sonst als ein für den AG unsicheres Geschäft dargestellt und als Folge ständig nur über Absicherungen diskutiert wird. Der AN wird nicht als Vertragspartner dargestellt, sondern als "Vertragsgegner", dem zu misstrauen ist. Bürgschaften kosten Geld, erhöhen unnötig die Projektkosten und, im Vergleich zur Eigenbesorgung, steht Contracting völlig unnötig schlechter da. 	<p>Zu 1. Hier könnte ggf. eine andere Sicherheit gefunden werden, oder die Anzahl der Jahre in der die Bürgschaft gestellt werden muss klar vorgegeben werden.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mustertext wurde an die Gegebenheiten angepasst <p>Zu 3. Sollte so wie beim dena-Mustervertrag oder Contracting Initiative Bayern entfallen. In der Projektvorbereitung und in den Angeboten auf Bürgschaften verzichten. Falls überhaupt jemals nach einer gefragt werden sollte, kann dies im Rahmen der Feinanalyse als Mehrleistung untersucht werden.</p>
1.2. Sonstiges (Belegungspläne, Fotodokum.)		Gibt es von der Umsetzungsphase einiges, aber nur auf städtischer Seite
1.3. Vertrag	<ol style="list-style-type: none"> 1. Nutzungsdaten etc. sollten nur in Anlage 2 (Erhebungsbögen dokumentiert und festgeschrieben. Ein Hinweis wie auf S. 12 sollte entfallen. 	<ul style="list-style-type: none"> - Wurde von Anbieter, der KEA und der Stadt an die Gegebenheiten angepasst - Generell sollte ein Mustervertrag für BaWü entstehen, damit die Banken z.B. bei

	<p>2. Der Verweis auf Anlage 12 auf S. 12 ist uneindeutig und sollte entfallen. Für Planungspräzisierungen sollte ein Hinweis auf ausführungsfähige Pläne und Anlagenschemata ausreichen ...</p> <p>3. § 4.1 und 4.2 sollten entfallen (Nachunternehmer stehen mit Ende der FA selten fest).</p> <p>4. § 5.3.5 (HHS-Betrieb usw.) kann in eine Anlage verbannt werden, die ggf. zum Tragen kommt.</p> <p>5. § 5.3.6 muss entfallen.</p> <p>6. § 5.3.8 sorgt für Unklarheit, da meist keine Angaben dazu mit der Ausschreibung vorliegen. Sollte daher entfallen. Genauso § 5.3.10 (ist gar nicht mehr zutreffend !)</p> <p>7. § 5.3.11 Wo hat das schon mal ohne Stress geklappt? Streichen!</p> <p>8. § 5.3.12 wozu?</p> <p>9. § 5.3.14 ist kritisch. Was sind brandschutzrechtliche Vorgaben? Wer stellt die zur Verfügung? Wo ist die Leistungsgrenze für den AN (wenn z. B. Bereiche über abgehängten Decken in der GA nicht sichtbar sind)? Formulierungsvorschlag: der AN berücksichtigt im Rahmen seiner Maßnahmen brandschutzrechtliche Belange, soweit die Anforderungen für ihn</p>	<p>Forfaitierung immer dasselbe Vertragswerk haben und nicht jeden Vertrag neu bewerten müssen.</p> <p>Zu 19. Umfang deutlich abspecken und lieber mal z. B. eine Präsentation in der Anlage weglassen.</p> <p>Zu 20. Es hat sich bewährt, alle wesentlichen Daten in einem „Vertragsdatenblatt“ zusammenzufassen</p> <p>Zu 21. (Bei Ausschreibungen) darauf verzichten.</p> <p>Zu 22. Gemeinsame Bewirtschaftung streichen</p> <p>Zu 23. Formulierung umkehren „AG holt Genehmigungen ein und der AN bereitet die Anträge vor“</p> <p>Zu 24. Formulierung ändern. Die Formulierung unterstellt dem AN unberechtigtweise eine Nachweispflicht.</p> <p>Zu 25. Umformulieren in „Abnahme nach VOB“. Teilabnahmen ermöglichen die Abnahme eines „Musters“ für sich wiederholende Komponenten (z.B. Schaltschränke), bevor diese mehrfach falsch gebaut werden. Anders als mit Teilabnahmen lässt sich die Abnahme bei größeren Gebäudepools organisatorisch gar nicht bewerkstelligen.</p> <p>Zu 26. Bedingung streichen</p> <p>Zu 27. Vertrag erst unterzeichnen nach erteilter Genehmigung, Der § 17.1 ist umzuformulieren.</p> <p>Zu 28. Streichen, s. Kommentar zu 6.3</p>
--	---	---

	<p>sichtbar sind bzw. Anforderungen durch den AG vorgelegt werden.</p> <p>10. § 5.5.3 Punkte 5 gehört auch in eine Anlage HHS.</p> <p>11. § 7 könnte bis auf die grundsätzliche Verfahrensbeschreibung in eine Anlage verbannt werden, insbes. ab § 7.3 (außer § 7.5.2 bis 7.5.4)</p> <p>12. Weiterhin sollte die Anlage 12 (Planungsunterlagen der Feinanalyse) entfallen bzw. allgemeiner (nicht mehr maßnahmenbezogen) werden . Ein genereller Hinweis, welche Unterlagen mit der FA geliefert werden müssen, sollte ausreichen.</p> <p>13. Nutzungszeiten, Komfortbedingungen etc. sind in Anlage 2 zu dokumentieren. Ein weiterer Hinweis dazu in § 5.3.4 ist überflüssig und kann gestrichen werden.</p> <p>14. § 5.3.8 ist für mich kontrovers zu sehen, da mit der Ausschreibung bereits Nutzungszeiten von Anlagen (insbes. Pumpen und Beleuchtung) und damit Verbräuche vorgegeben werden. Dafür ist der AG verantwortlich, das Risiko von unzutreffenden Annahmen kann nicht mit diesem § später auf den AN übertragen werden. § sollte daher entfallen.</p> <p>15. § 5.3.10 kann entfallen, die gesetzliche</p>	
--	---	--

	<p>Grundlage dafür existiert nicht mehr.</p> <p>16. Des weiteren könnten zur Vertragsstraffung bestimmte Absätze bzw. § in Anlagen ausgelagert werden, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> - § 5.3.5 - Pflichtmaßnahmen können generell in einer Anlage zum Vertrag beschrieben werden. Dort könnte auch § 5.3.12 einfließen. - § 7 könnte komplett in eine Anlage zum Vertrag überführt werden und im Vertrag nur auf die Anlage verwiesen werden. - § 7.5.3 könnte in § 8.2 zusammenfassend überführt werden <p>17. Siehe Mustervertrag des AK ESC sowie die zugehörige Anlage 3 als bewährte und juristisch geprüfte Lösung.</p> <p>18. Wenn der Vertrag geschlossen wird, sind sich die Parteien schon weitgehend einig, insofern ist dieser selten ein wirkliches Hemmnis, trotzdem ein paar Anmerkungen zu wesentlichen Punkten (nicht abschließend) :</p> <p>19. Der Umfang mit 200-300 Seiten wirkt auf Contracting-Interessierte abschreckend. Den Überblick über die vielen Anlagen hat auch kaum noch einer.</p> <p>20. Die vertragsrelevanten Daten sind über den Vertrag und die Anlagen verstreut.</p> <p>21. Zu „Steuerfreie Finanzierung der Zinsen“:</p>	
--	--	--

	<p>Contracting ist ein Energiespar- und kein Steuersparmodell. Es kann nicht sein, dass der Bieter erst eine Reihe von Juristen, Steuerfachleuten und Wirtschaftsprüfern mit der Prüfung beauftragen muss. Die „Steuerfreie Finanzierung der Zinsen“ kann bei manchen Unternehmen möglich sein, bei anderen nicht.</p> <p>22. Zu „Rücklagen, die der AN und der AG gemeinsam bewirtschaften“: Rücklagen ja, aber einer gemeinsamen Bewirtschaftung stimmen die Kaufleute des AN i.d.R. nicht zu.</p> <p>23. Zu § 6.1.2 und § 10 g) Genehmigungen und Erlaubnisse: Der AG holt Genehmigungen ein und der AN bereitet die Anträge vor und nicht umgekehrt, wie es hier unterstellt wird.</p> <p>24. Zu § 9.1.2 (2) Abtretung von Zahlungsansprüchen: Der AN kann beim besten Willen nicht nachweisen, dass „ein Verzicht ... Vorteile für den AG hat“. Das macht die Genehmigungsbehörde, wie auch immer.</p> <p>25. Zu § 15 Abnahme (führt immer wieder zu Irritationen): Die Abnahme erst nach „vollständiger und mangelfreier Bewirkung“ kann erfahrungsgemäß dazu führen, dass monatelang keine Abnahme stattfindet, weil noch ein Schreibfehler im Bezeichnungsschild entdeckt wird. Es ist unnötig Teilabnahmen auszuschließen, vor allem bei größeren Pools.</p> <p>26. „Abnahme frühestens mit Beginn der Hauptleistungspflicht“: Abnahme ist Technik und Hauptleistung ist Einsparung, also wozu die Abhängigkeit?</p> <p>27. Zu § 17.1 Vertragsbeginn abhängig von der Genehmigung der Rechtsaufsicht: Es ist nicht sinnvoll einen Vertrag zu schließen,</p>	
--	--	--

	<p>den später ein Dritter unwirksam machen und zeitlich beeinflussen kann. Außerdem ist beim AN die Finanzierbarkeit Bedingung für den Vertragsabschluss.</p> <p>28. Zu § 18 Sicherheitsleistung des AN</p>	
Forfaitierung	1. Genehmigung über Landratsamt.	
Umsetzung	<ol style="list-style-type: none"> 1. In der Umsetzungsphase tätig der Contractor in den Räumlichkeiten des Auftraggebers viele bauliche und technische Maßnahmen. Hier ist eine fachliche Begleitung und Überwachung vor Ort durch den Auftraggeber dringend notwendig, weil der Contractor nur seine Einsparungen im Sinn hat und andere zu berücksichtigende Belange in den Gebäude nicht kennt, nicht sieht oder nicht sehen will. 2. Die Wartung des Bestandskessels ist aber nicht Gegenstand des EECs 3. Stellantriebe an den Heizkörpern können leicht demontiert werden 4. Filterspülung wurde erst in der Badesaison 2011 getestet, Contractor / dessen Nachunternehmer nur sporadisch anwesend 5. Wärmeanforderung durch das bestehende Regelungsfabrikat Mesner 6. Die Flure und Nebenräume wurde nicht mitsaniert, da sonst der Baukostenzuschuss sich erhöht hätte 7. die Schnittstellen zwischen Bestandsanlagen und Contractor-Anlagen waren nicht immer genau definiert 8. die Planung MSR wurde nicht im gewünschten Maß vorgelegt, hatte erheblichen Mehraufwand für den Contractor zur Folge (Thema Brandschutz) 	<p>Zu 1. Es empfiehlt sich ggf. auch in dieser Phase noch einen Berater mit ins Projekt zu nehmen, sofern keine eigenen Kompetenzen in der Verwaltung zur Verfügung stehen.</p> <p>Zu 2. Wartung wird vom Contrator angeboten</p> <p>Zu 3. Befestigungsalternativen werden untersucht, damit die Nutzer die Stellantriebe nicht abbauen</p> <p>Zu 4. Badesaison 2012 Ortstermin vor Beginn der Saison und wöchentlicher Ortstermin während der Saison</p> <p>Zu 5. Mesner-Regelung wurde 2011 durch Stadt getauscht, wäre wirtschaftlicher im Zuge des EECs gewesen</p> <p>Zu 6. Flure und Nebenräume werden 2013 durch die Stadt saniert, Kostenschätzung entsprechen dem Baukostenzuschuss</p>

	<ul style="list-style-type: none"> 9. die Beleuchtungssanierung wurde, wie gewünscht, mit örtlichen Elektrofirmen umgesetzt 10. das Vertragsregelwerk konnte an die örtlichen Gegebenheiten problemlos angepasst werden 11. die Zusammenarbeit Contrator / KEA / Stadt war immer zielführend und lösungsorientiert 	
--	---	--

Energie-Liefer-Contracting		
Allgemein	<ol style="list-style-type: none"> 1. Für das Thema Energieliefer-Contracting verweisen wir auf den in der Praxis bewährten Leitfaden mit Mustervertrag des VfW e.V. Nach Einschätzung des AK ESC im VfW wird zukünftig die reine Lieferkomponente nicht mehr ausreichen, um eine genügend hohe Energieeffizienzverbesserung zu erzielen, sondern eine Ausweitung in Richtung der verbrauchenden Anlagen (Nutzung) wird notwendig. Somit werden Energieliefer- und Energiespar-Contracting im Bedarfsfall möglicherweise zusammenwachsen. 2. Siehe VfW Ausschreibungs-Leitfaden als im Markt bewährte und juristisch geprüfte Lösung. 	
1.4. Aufforderungsschreiben		
1.5. Angebotsschreiben		
1.6. Vergabeleitfaden	<ol style="list-style-type: none"> 1. Zu Zuschlagskriterien sind sehr gut beschrieben und lassen eine eindeutige Bewertung der Angebote zu – sehr gut! 2. Unsere Rechtsabteilung vertritt die 	

	<p>Meinung, dass ein <u>Verhandlungsverfahren</u> nur dann zulässig ist, wenn die zu erbringende Leistung nicht beschrieben werden kann. Die Leistung Energieliefercontracting kann jedoch in der Regel (mir ist bisher noch keine Ausschreibung untergekommen, wo dies nicht möglich war) eindeutig beschrieben werden. Bitte klären Sie diesen Punkt mit ihrer Rechtsberatung.</p>	
1.7. Technische Daten		
1.8. Investitionsübersicht	<p>1. Die einzelnen Komponenten haben unterschiedliche Nutzungsdauern und somit auch unterschiedliche Annuitätenfaktoren, wozu benötigen Sie diese Angaben?</p>	<p>Zu 1. In den Projekten könnten vorab Zähler und Messsysteme zur Dokumentation und frühzeitigen Nachweis installiert werden.</p>
1.9. Preisblatt		
1.10. Verbrauchsdaten	<p>1. Verbrauchsdaten liegen nicht in erforderlicher Qualität und Umfang vor.</p>	

1.11.Dienstbarkeit		
1.12.Sonstiges	<ol style="list-style-type: none"> 1. Die einzureichenden Unterlagen sind sehr umfangreich und somit sehr zeitintensiv; sind diese Unterlagen wirklich alle erforderlich?z. B. <ul style="list-style-type: none"> - Lageplan mit Eigentumsgrenzen und Schnittstellen: Die Schnittstellen müssen im LV eindeutig vorgegeben sein! - Darstellung der Schnittstellen für jede einzelne Maßnahmen:siehe Kommentar vorher 2. - zusätzlich notwendige Leistungen des AG: Die Leistungen müssen klar (für alle Anbieter gleich) vorgegeben sein! <ul style="list-style-type: none"> - Finanzierungskonzept: Es kann nur im Risikobereich des AN liegen, ob und wenn ja, welche Fördermittel er berücksichtigt! - detaillierte Brennstoff- und Wärmebilanz und CO2-Kalkulation: Hierfür ist dringend vom AG dem LV eine Vorlage als Anlage beizulegen. - Berechnungsgrundlagen: Was verstehen Sie darunter? 3. Anlage 2a (Erklärung zum verwendeten biogenen Brennstoff) liegt nicht bei, wozu benötigen Sie diese Angaben (z. B. Laufzeit der Energielieferverträge)? 4. Präsentation: Was habe ich darunter zu verstehen? 5. Die Muster-Ausschreibungsunterlagen der 	

	KEA sind aus unserer Sicht bis auf die Anmerkungen eine sehr gute Grundlage für einen Ausschreibungsleitfaden in BW.	
1.13.Energiebilanz	1. Teilweise deckt sich die in der Ausschreibung geforderte max. Leistung nicht mit der Leistungsspitze der Brennstofflastgänge	Zu 1. z.B. bei Gasbezug spielt auch die Leistungsspitze eine große Rolle für die Brennstoffkosten. Hier sollte dies klar recherchiert und definiert werden. In der Preisänderungsformel sollte z.B im Grundpreis eine Komponente für die Leistungsspitze enthalten sein.
1.14.Funktionale Leistungsbeschreibung		
2. Abrechnung (inkl. dies bzgl. Anpassung der Vergabeunterlagen)		
3. Vertrag	<ol style="list-style-type: none"> 1. Die Endschaftsregelung sollte so formuliert werden, dass es nicht als Ratenkauf eingestuft, und nicht die MwSt. zu Beginn fällig werden kann. 2. Für den Fall dass ein BHKW in Frage kommt, sollte bereits in der Ausschreibung geregelt werden, dass das BHKW dem Kunden gehört und er das Gas einkauft. Ziel ist es, dass das Eigenstromprivileg greift und die EEG Umlage nicht abgeführt werden muss. 3. Der automatische Eigentumsübergang bewirkt, dass der Umsatzsteuerbetrag auf die Grundpreistraten (= jährlicher Grundpreis x Vertragslaufzeit) mit Einbau der Anlage fällig wird. 4. <u>§ 9 Preisänderungsbestimmungen:</u> Eine für beide Seiten gerechtere Preisänderung ist gegeben, wenn die 	<p>Zu 1. Z.B. am Ende der Vertragslaufzeit hat der Kunde das Recht die Anlage dem Contractor abzukaufen. Der Restwert wird über einen Abschreibungszeitraum definiert. Wenn der Kunde die Anlage nicht übernehmen möchte, wird diese vom Contractor demontiert.</p> <p>Zu 2. Generell sollte ein Mustervertrag für BaWü entstehen, damit die Banken z.B. bei Forfaitierung immer dasselbe Vertragswerk haben und nicht jeden Vertrag neu bewerten müssen.</p> <ul style="list-style-type: none"> - In der Preisänderungsformel sollte z.B im Grundpreis eine Komponente für die Leistungsspitze enthalten sein, damit z.B. der Leistungspreis beim Gaseinkauf abgebildet werden kann.

	Abrechnung <u>rückwirkend</u> für ein Abrechnungsjahr erfolgt.	
--	--	--

Genehmigung von C-Verfahren:

Folgende Argumente sprechen für einen Wegfall der Genehmigungspflicht von C-Projekten (ggf. mit Zahlen unterlegen):

Die Prüfung durch das RP war problemlos, ebenso die Prüfung der Nachträge. Leider war der Zeitraum für das Prüfverfahren sehr lang und aus unserer Sicht sollte hier ein max. Prüfzeitraum eingeführt werden, damit das C-Verfahren schnellstmöglich umgesetzt werden kann.

- a) Kunde hat sich im Vorfeld der Contracting-Ausschreibung entschieden, welche Beschaffungsvariante (Contracting oder konventionelle Realisierung [„Eigenrealisierung“) realisiert werden soll. Diese Entscheidung wurde aufgrund wirtschaftlicher und organisatorischer Überlegungen getroffen. Über das dann folgende (europaweite) Ausschreibungsverfahren für Contracting wird im Wettbewerb sichergestellt, dass die wirtschaftlichste Contracting-Lösung gefunden wird. Ein weiterer Vergleich mit der Beschaffungsvariante „konventionelle Realisierung“ ist dann nicht mehr notwendig.
- b) Auch bei einer konventionellen Ausschreibung müsste im Sinne einer einheitlichen Methodik nach Vorliegen des günstigsten Angebots ein Vergleich mit anderen Beschaffungsvarianten (z. B. Contracting) stattfinden. Dies ist derzeit nicht der Fall. Insofern wird Contracting derzeit als Beschaffungsvariante systematisch benachteiligt.
- c) Falls ein Wirtschaftlichkeitsvergleich doch erforderlich sein sollte, ist das Berechnungstool aus dem dena-Leitfaden zu verwenden. Dort ist auch ein Tabellenblatt für den Wirtschaftlichkeitsvergleich mit der sogenannten „Eigenregie“ (= konventionelle Realisierung) hinterlegt. Von der Systematik her werden dort die Investkosten des Contracting-Bestbieters auch für die Eigenregievariante übernommen. Auch die Garantieeinsparungen werden übernommen, jedoch mit einem Abschlag versehen (aufgrund fehlenden wirtschaftlichen Eigeninteresses). Bei dieser Vorgehensweise ist das Contracting in 95% der Fälle wirtschaftlicher. Dieses Tool wurde vom Bundesfinanzministerium freigegeben. Evtl. Es wäre daher sinnvoll, dieses Tool auch für Ba-Wü zu übernehmen.

Folgende Argumente sprechen für einen Wegfall der Genehmigungspflicht von C-Projekten (ggf. mit Zahlen unterlegen):

Franke:

- 1. Es gibt keine einheitlichen Prüfkriterien (und keinen verbindlichen Vordruck für ein Genehmigungsschreiben) als Vorgabe für die Genehmigungsbehörden. Jedes RP/LRA bemisst das Projekt nach eigenem Gusto. Der Ausgang einer solchen Prüfung ist daher dem Zufall überlassen. Teilweise werden auch für Contracting und Eigenbesorgung unterschiedliche Maßstäbe angelegt (z.B. Zinssatz).
- 2. Für die Aufsichtsbehörden ist das meist das erste und einzige derartige Projekt zur Genehmigung. Die Unsicherheit führt dazu, dass diese Genehmigung zeitlich verschleppt und liegen gelassen wird. Die Terminplanung des Projekts kommt durcheinander.

3. Das ganze Genehmigungsprocedere kostet zusätzlich Zeit und Geld. Die zusätzlichen Kosten des Anbieters und des Projektentwicklers wirken sich zuungunsten des Contracting aus.
4. Für alle Beteiligten ist es unzumutbar, dass erst kurz vor Vertragsunterzeichnung ein Sachkundiger entscheidet, ob das Projekt realisiert wird. Vor allem die Bieter haben bis zu diesem Zeitpunkt sehr viel Aufwand investiert. Sie hätten im Falle einer Nicht-Genehmigung nicht nur viel Geld verloren, sondern können mangels "Ersatzprojekt" ihr Personal nicht beschäftigen (die Aufwandsentschädigung für Feinanalyse ist selten kostendeckend).
5. Eine Contracting-Lösung muss sich im Vergleich mit einer Eigenlösung „beweisen“. Fair wäre es, wenn im Fall einer Eigenvornahme ebenfalls ein Vergleich mit einer Contracting-Variante angestellt werden müsste.
6. Die finanzierenden Banken haben panische Angst, dass eine erteilte Genehmigung zur Forfaitierung „schwebend“ unwirksam sein könnte (z.B. durch einen Formfehler). Sie verlangen daher oft im Nachhinein weitere Bestätigungen, z.B. eine zusätzliche ausdrückliche Genehmigung des endgültigen Einredeverzichts (zum Zeitpunkt der Genehmigungserteilung liegt dieser der Genehmigungsbehörde bestenfalls als Muster vor). Das schafft Irritationen und gefährdet die Finanzierung. Gäbe es keine Genehmigungspflicht, gäbe es diese Hürde erst gar nicht.
7. Die Genehmigung ist nicht in allen Bundesländern vorgegeben. Insofern geht es durchaus auch ohne Genehmigung.

¹⁾ Falls dies nicht gehen sollte, muss unbedingt von höherer Stelle aus die Genehmigung standardisiert werden. Bewertungsmodus und -kriterien sind den Bietern schon mit den Ausschreibungsunterlagen bekannt zu geben.

- Die Genehmigungspflicht ist o.k. Allerdings sollten standardisierte Verfahren verbindlich für alle (Antragsteller und Genehmigungsbehörde) eingeführt werden.

