

Ausschreibung und Vergabe von Contractingmaßnahmen

Die Praxis zeigt, dass im Bereich der Ausschreibung von Contractingmaßnahmen kaum Standards existieren. Angefangen von Massenleistungsverzeichnissen, in denen die technische Lösung bis ins Detail vorgegeben wird, bis hin zu freien Preisabfragen, findet sich derzeit alles am Markt. Wie so oft stellt sich meist der Mittelweg als Optimum dar. Die Schwierigkeit besteht darin, den Wettbewerb so zu gestalten, dass dem potenziellen Bieter zum einen der größtmögliche Spielraum zur Optimierung seiner Angebote zur Verfügung gestellt wird, jedoch dabei nicht die Vergleichbarkeit der Angebote sowie die entsprechenden Qualitätsansprüche gefährdet sind. Der Beitrag will Hilfestellung geben, um das projektspezifische Optimum zu finden.

Autor:

Dipl.-Ing. (FH) **Sebastian Hölzlein**, Geschäftsführer-Alpha FM GmbH, Bamberg, München, Gera

1. Grundlagen

1.1. Umsetzung verschiedener Contractingformen

Wie der Markt zeigt, werden schwerpunktmäßig die Formen Anlagen- und Einspar-Contracting realisiert. Andere Varianten konnten sich bis dato kaum durchsetzen. 90 % aller Contractingmaßnahmen werden derzeit mittels Anlagen-Contracting realisiert. Aus diesem Grunde wird im weiteren Verlauf auf diese Form eingegangen werden. Bezüglich der Durchführung des Einspar-Contractings möchten wir auf den Leitfaden des hessischen Umweltministeriums verweisen.

1.2 Vergaberechtlicher Hinweis

Das formelle Ausschreibungsverfahren von Contractingmaßnahmen orientiert sich nach den Regelungen der VOB und VOL, mit dem jeweiligen Teil A. Dass dies auch für den kommunalen Bereich kein Hindernis darstellt, zeigen die in der Vergangenheit umgesetzten öffentlichen Projekte. Im privatwirtschaftlichen Bereichen gehen wir schwerpunktmäßig von freihändigen Vergaben aus und können somit von den Verfahrensschritten der beschränkten

und öffentlichen Ausschreibung abweichen.

1.3 Contractingfähigkeit

Vom Grundsatz sind alle Medienversorgungen über Contractingmaßnahmen abbildbar. Dies können beispielsweise sein:

- Wärme (Dampf, Heißwasser, Warmwasser),
- Kälte,
- Strom (Hoch-, Mittel-, Niederspannungsniveau, Notstrom),
- Wasser (Brauchwarmwasser, Rein- und Reinstwasser (VE-Wasser)),
- Druckluft,
- Luft (Konditionierung für Prozess oder Klimatisierung).

Im Bereich der Stromversorgungen muss man jedoch die Sinnhaftigkeit einer mittel- bis langfristigen Vergabe der Lieferleistung zu definierten Konditionen hinterfragen. Zum einen ist der Markt großen Schwankungen unterworfen und zum anderen steht es nach der Liberalisierung jedem frei, seinen Versorger eigenständig zu wählen. Bei Gewerbe- oder Wohnungsmietobjekten ist es somit kaum möglich, die Mieter/Nutzer über eine mittelfristige Laufzeit von z.B. 10 Jahren an einen

Stromversorger zu binden. Hier geht man momentan eher den Weg zur Verpachtung von Infrastruktur (z.B. Trafo und Mittelspannungsanlagen), um gegenüber den Stromversorgern die Netznutzungsentgeltregelung finanziell in Anspruch zu nehmen.

2. Ausschreibung von Contractingmaßnahmen

2.1 Zeitlicher und organisatorischer Ablauf des Vergabeverfahrens

Die Entscheidung zur Realisierung einer Contractingmaßnahme bedarf einer fundierten Wirtschaftlichkeitsanalyse, die eine strategische Ausrichtung des Eigentümers berücksichtigt. Diese basiert auf der Grundlagenermittlung mit der Definition der Versorgungsaufgabe sowie der angestrebten Organisationsform.

Mit der Erstellung der Ausschreibungsunterlagen läuft in der Regel die Konzipierung der Vertragsentwürfe mit. Diese vervollständigen die Bieteranfrage und garantieren eine fundierte Kalkulationsgrundlage. Nach der Angebotsauswertung beginnen die Verhandlungsrunden, die zeitlich stark von

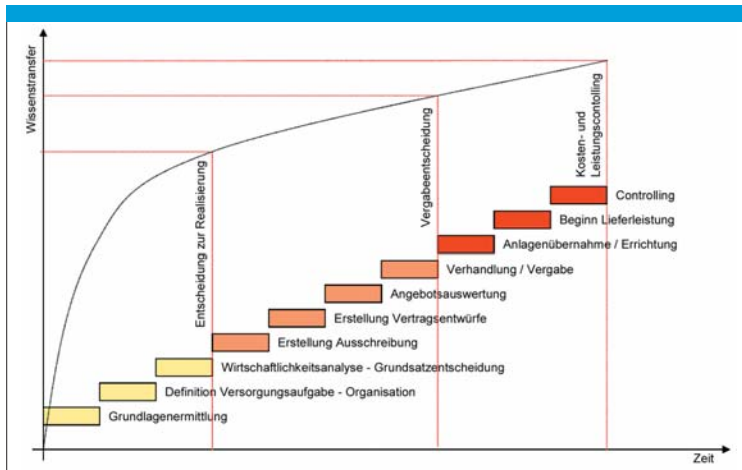


Abbildung 1: Organisatorischer Ablauf eines Vergabeverfahrens

der Bieterzahl und von der Komplexität des Projektes abhängig sind.

Bei der abschließenden Eingrenzung der Bieterzahl auf den engsten Kreis werden die Vertragsentwürfe verhandelt. Die Integration einer juristischen Beratung ist an dieser Stelle empfehlenswert, wenn nicht sogar unumgänglich. Wenn nicht bereits vor den Vertragsgesprächen, dann wird sich spätestens zu diesem Zeitpunkt die Partnerwahl definitiv entscheiden.

Die darauf folgende Projektumsetzung bedarf einer möglichen Integration in den laufenden Bauprozess oder der eigenverantwortlichen Umsetzung durch den Contractor. In beiden Fällen wäre ein Leistungs- und Kostencontrolling zu realisieren.

2.2 Bestimmung des Detaillierungsgrades einer Ausschreibung

Die Frage nach dem Detaillierungsgrad einer Preisabfrage wird oft gestellt. Hierbei stehen zwei stark differente Ausschreibungsvarianten, wie in Abbildung 2 dargestellt, einander gegenüber. Zum einen die massenbezogene Leistungsbeschreibung, der in der Regel eine Fachplanung vorausgeht, und zum anderen die funktionale Leistungsbeschreibung. Beide Möglichkeiten haben ihre Berechtigung und werden projektspezifisch angewendet.

So ist es beispielsweise nahe liegend, bei Neubauprojekten die Er-

gebnisse der HOAI-Planungsleistungen (Technisches Konzept bis hin zum Massen-Leistungsverzeichnis) als Grundlage einer massenbezogenen Ausschreibung der Contractingmaßnahme zu machen. In Bestandsobjekten, bei denen eine aufwendige Datennacherhebung notwendig wäre, geht man dagegen meistens den Weg der Funktionalausschreibung.

Das Optimum zwischen Aufwand und Ertrag stellt die funktionale Leistungsbeschreibung mit Massenansatz dar. Auf diese Variante wird im Nachfolgenden eingegangen.

2.3 Preselection des Bieterkreises

Innerhalb von Contractingmaßnahmen werden in der Regel mittel- bis langfristige Vertragsbindungen mit einem oder mehreren Unternehmen geschaffen. Umso wichtiger ist es, dass die möglichen Partner den komplexen Anforderungen gewachsen sind. Abzuleiten ist diese Beurteilung anhand verschiedener Kriterien. Hierzu zählen unter anderem die Unternehmensstruktur (Gesellschaftsform und Beteiligungsverhältnisse), die Erfahrungen und Referenzen, die abzuleitende Kapitalstärke oder auch die Outsourcingbereiche (Allianzen zu externen Unternehmen).

Erfahrungsgemäß wird es immer schwieriger, die am Markt befindlichen Unternehmen hinsichtlich ihrer Eignung im Vorfeld zu beurtei-

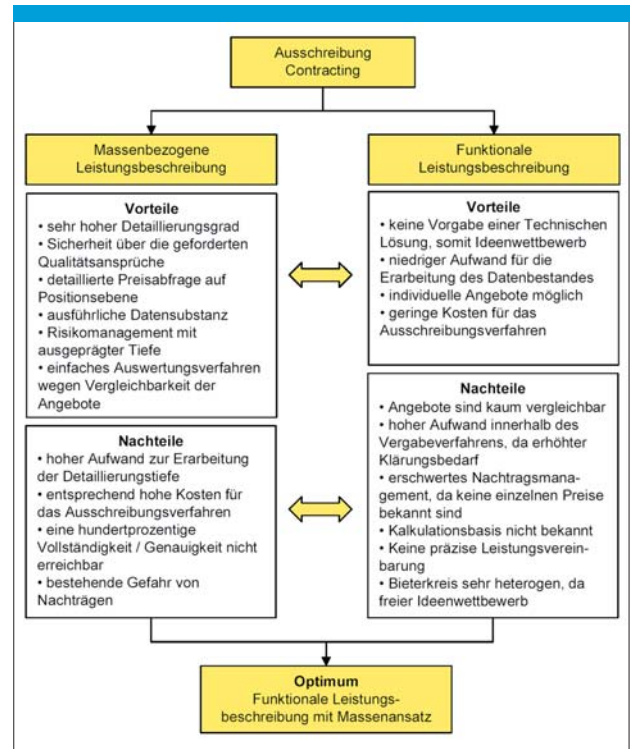


Abbildung 2: Ausschreibungsarten

len. Dabei spannt sich der Bogen von kleinen Anbietern, die Teilleistungen anbieten, bis hin zu Konzernen mit Splittergruppen aus dem Facility Management und EVU, wie in Abbildung 3 dargestellt.

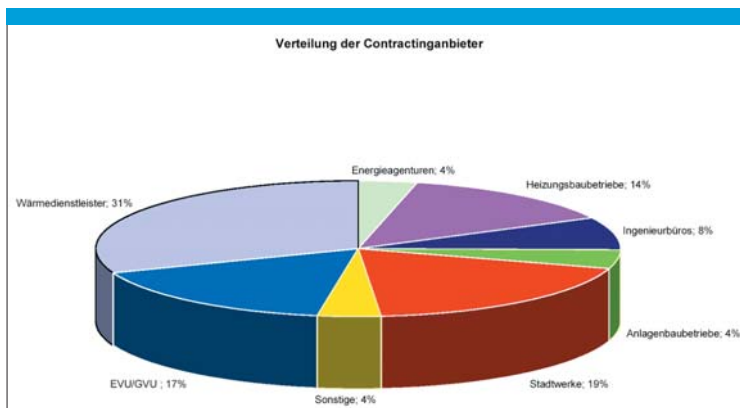
Um nicht erst zu einem späten Zeitpunkt des Vergabeverfahrens festzustellen, dass ein Bieter den Anforderungen nicht gerecht werden kann, wird in der Regel vor der Erstellung der Bieterliste das Preselectionverfahren durchgeführt. Soweit die hierfür notwendigen Bieterangaben noch nicht vorliegen, können diese über eine Interessensabfrage eingeholt werden. Zusammen mit dem Ausschreibenden werden dann so genannte K.o.-Kriterien festgelegt, die den Teilnehmerkreis auf die für das Projekt geeigneten einschränkt. Entscheidend sind oftmals:

- Unternehmensschwerpunkt/Kerngeschäft,
- Gesellschaftsform/Partnerschaften,
- Bonität,
- Referenzen/Know-how,
- örtliche Präsenz.

Darauf aufbauend wird nachfolgend die Bieterliste bestimmt. Erfahrungsgemäß nimmt die Bieterzahl entgegen der Projektgröße ab. Dies

Anlagen-Contracting

Abbildung 3: Der Markt für Energiecontracting – Quelle E&M Verlagsgesellschaft mbH und Technomar GmbH, 2000



hängt mit der Komplexität und der damit erhöhten Qualifikation der Teilnehmer zusammen.

2.4 Aufbau und Inhalte einer Ausschreibung

Das Grobgerüst der Ausschreibung basiert auf vier Säulen. Durch die Formulierung der organisatorischen Themen (1) geben sie dem Bieter die Möglichkeit, sich ein Bild von der Gesamtprojektkonstellation zu machen. Unter anderem wird hier auf die Einbindung des Contractors im Gesamtgefüge und auf die zukünftige Vertragskonstellation eingegangen. Die eigentliche Beschreibung der Versorgungsaufgabe (2) ist zusammen mit der detaillierten Leistungsbeschreibung (3) der Garant für die Qualitäts- sowie Quantitätsdefinition und somit Grundlage für die abschließende Preisabfrage (4).

Die Ausschreibungen sehen je nach spezifischen Anforderungen an das Projekt sehr unterschiedlich aus. Aus diesem Grunde gibt es keine Musterlösung, diese muss im Projekt zusammen erarbeitet werden. Grundsätzlich gilt allerdings,

dass die Bieter bei einem höheren Wissensstand ein geringeres Risiko einkalkulieren müssen und somit die Angebote günstiger gestalten.

Im Nachfolgenden (Checkliste) werden Hinweise auf die Inhalte der Leistungsausschreibung gegeben.

Allgemeine Projekt- und Objektangaben:

- Beschreibung der Contractingmaßnahme
- Angabe der Projektbeteiligten und der Verantwortungsbereiche
- Lage der Immobilie(n)
- Flächenangaben (BGF) und Nutzungsarten
- Prognose der Immobiliennutzung (z.B. Leerstand)
- Nutzungszeiten der Immobilie
- Angaben zur Integration der Contractingmaßnahme in ein Neubauvorhaben oder als Outsourcingmodell im Bestand.
- Information über mögliche Bauauflagen/ behördlicher Status
- mögliche zusätzliche Auftragspotenziale in und um die Immobilie(n)

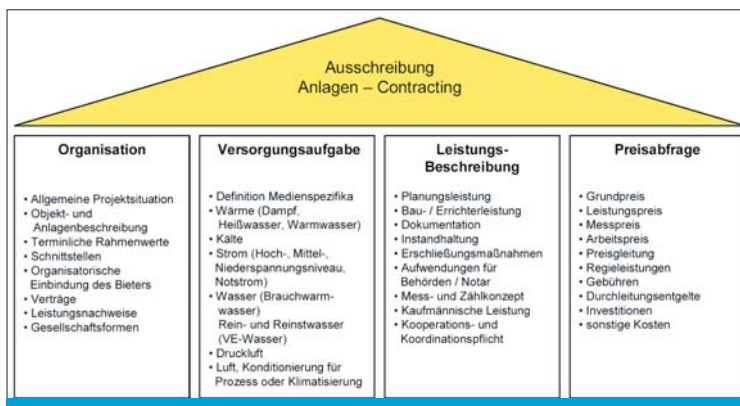
Organisation

- Benennung der Konstellation, in der sich der Contractingnehmer einfügen soll, Angaben zu möglichen Gesellschaftsausgliederungen, Beteiligungsverhältnissen, Personalübergang
- Angaben der terminlichen Realisierung des Vorhabens (Versorgungsbeginn und Laufzeit)
- bei Neubauvorhaben: Hinweis auf die Integration in den Bauprozess
- Information über eine mögliche Übernahme von Vertragspflichten (z.B. Energieversorgungsvertrag, Wartungsvertrag) mit Benennung der Konditionen und Laufzeiten
- Definition von zusätzlichen Sicherheiten, z.B. Eintragung einer Grunddienstbarkeit oder einer Bankbürgschaft
- Darstellung der zukünftig vorgesehenen Vertragskonstellationen (Wärmeliefervertrag, Pachtvertrag, Gesellschaftsvertrag)
- Das vorgesehene Vertragswerk, wie z.B. der Wärmeliefervertrag, nimmt innerhalb des Vergabeverfahrens einen sehr hohen Stellenwert ein und sollte aus diesem Grunde bereits bei der Ausschreibung als Kalkulationsgrundlage beigelegt werden.

Versorgungsaufgabe

- Benennung der vom Bieter zu übernehmenden Medien
- Definition der Medienqualitäten an der Schnittstelle des Contractors, hierzu zählen u.a. Versorgungslieferung, Versorgungsmengen, Temperatur-, Feuchte- und Druckniveaus, Hygieneanforderungen, Reinheitsgrade, usw.
- Angaben zur Verfügbarkeit und der Versorgungssicherheit
- Zusammenstellung der zur Leistungserbringung vorhandenen oder vorgesehenen Infrastruktur, hierzu zählen insbesondere die Technik-/Medienzentralen, die Primärenergieversorgung, Verteilnetze, Messeinrichtungen, Angaben zu Dimensionen, Auslastung, Alter und Zustand, vor-

Abbildung 4: Inhalte einer Ausschreibung



gesehene Schnittstellen zum Contractor

- Zusammenstellung der Verbrauchscharakteristik aus den letzten drei Jahren, bei Neubauten eine Verbrauchsprognose auf Grund der vorgesehenen Nutzung

Leistungsbeschreibung

Hierbei ist auf Grundlage der benannten Versorgungsaufgabe das geforderte Leistungsspektrum des Contractors zu definieren. Hierunter fallen beispielsweise:

- die Erbringung oder Übernahme von Planungs- und Beratungstätigkeiten zur Realisierung der Contractingmaßnahme,
- die Erstellung, Sanierung, Demontage, Erweiterung von Medienversorgungsanlagen,
- die Umsetzung eines Mess- und Zählkonzeptes (z.B. Abrechnung mit Mietern),
- Erstellung der Nebenkostenabrechnungen,
- Unterstützung des Eigentümers hinsichtlich Verwaltungstätigkeiten,
- zusätzlicher Versicherungsschutz (Haftpflicht-, Gebäude- oder Maschinenbruchversicherungen),
- Erarbeitung und Pflege einer Anlagendokumentation,
- Durchführung von Instandhaltungsmaßnahmen (Wartung, Inspektion, Bedienen, Instandsetzen),
- Durchführung von Erschließungs- oder Erweiterungsmaßnahmen,
- Übernahme von Pflichten zur Erfüllung behördlicher Auflagen,
- Übernahme der Kosten für Notar, Grundbuch,
- kaufmännische Leistung,
- Koordinationsleistungen z.B. von beigestellten Verträgen.

2.5 Preisabfrage

Ein entscheidendes Mittel zur Vergleichbarkeit und Interpretation der späteren Angebote ist die vollständige Preisabfrage. Aus diesem Grunde sollte man hierbei im Vor-

feld Sorgfalt walten lassen. Die Preisabfragestrategie richtet sich nach den strategischen Zielen des Ausschreibenden. Hierbei bewegt man sich in einer engen Abhängigkeit zwischen Medienpreis, Investitionskosten und Vertragslaufzeit. Abbildung 5 zeigt am Beispiel, welche Möglichkeiten bestehen. Die klassische Medienpreisabfrage bedarf der Vorgabe einer Vertragslaufzeit sowie die Höhe der zu tätigen Investitionen. Diese können bei Neubauvorhaben indirekt durch die Leistungsbeschreibung definiert werden oder sich bei bestehenden Anlagen z.B. nach dem AfA-Wert orientieren.

Legt der Immobilienbesitzer auf Grund einer guten Eigenfinanzierung größeren Wert auf den Medienpreis, oder ist z.B. bei Wohnobjekten die Erhöhung des Medienpreises nach der Contractingrealisierung auszuschließen, kann man diesen als Sollwert mit oder ohne Vertragslaufzeit vorgeben und die offenen Parameter (Investitionsangebot mit Vertragslaufzeit) im Wettbewerb abfragen.

Man sollte sich im Vorfeld über die Chancen und Risiken bei solchen Preisabfragen im Klaren sein und die Vergleichbarkeit der Angebote nicht aus dem Auge verlieren.

Mögliche Preisabfragepositionen

Der Medienpreis teilt sich in der Regel in die drei Kostenbestandteile Leistungs-, Arbeits- und Messpreis auf. Vor allem im späteren Auswertungsverfahren ist darauf zu achten, dass mögliche Kostenverschiebungen vom Leistungs- in den Arbeitspreis und anders herum verhindert werden.

Um sich einen Überblick über die kalkulierten investiven Maßnahmen zu machen, ist es sinnvoll, die Kostenblöcke Planung, Errichtung und/oder Übernahme abzufragen. Des Weiteren sind projektspezifisch folgende Preisangaben möglich:

- Investitions- und Planungskosten, Kapitaldienst oder Finanzierungszins,

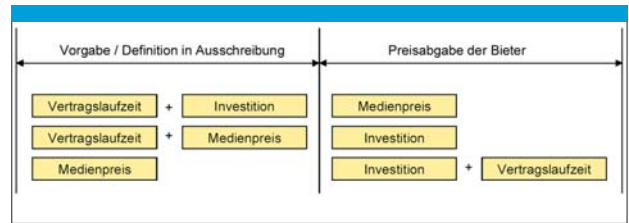


Abbildung 5: Preisabfragestrategie

- Vertragslaufzeit, wenn nicht definiert,
- Primärenergiekosten,
- Rüchspeisevergütungen mit Primärenergieversorger,
- administrative Kosten,
- Stundenverrechnungssätze für mögliche Zusatzleistungen,
- kalkulierte öffentliche Abgaben wie TÜV-Prüfungen,
- Durchleitungsentgelte für Strom,
- Angaben zu Preisgleitungen,
- Definition der Abrechnungsmodalitäten (Stichwort Pachtmodell).

3. Auswertung und Vergabe

Die vollständige Auswertung der Angebote bildet die Grundlage für eine objektive und fundierte Vergabe der ausgeschriebenen Contractingmaßnahme. Hierbei spielen verschiedene, projektspezifisch zu gewichtende Kriterien eine Rolle:

- allgemeine Bewertungskriterien des Contractingunternehmens,
- Kriterien bezogen auf das Angebot und die Beurteilung der Bietergespräche,
- Preiskriterien, Beurteilung der Jahresmedienkosten,
- Kriterien bezüglich der Preisentwicklung (Risikobewertung).

Für die Darstellung der preislichen Auswertung wurde das Beispiel einer Maßnahme aus dem Bereich des Wärmecontractings gewählt. Hierbei soll ausschließlich die Systematik einer möglichen Vorgehensweise dargestellt werden, da Preisabfragen und Bewertungskriterien von Projekt zu Projekt zwangsläufig differieren.

3.1 Allgemeine Bewertungskriterien

Viele der „allgemeinen“ Bewertungskriterien ergeben sich aus dem bereits beschriebenen Voraus-

¹ Die Preisgleitung orientiert sich an der aktuellen Marktentwicklung, die aus den Veröffentlichungen des Statistischen Bundesamtes in Wiesbaden abzuleiten ist.

Anlagen-Contracting

Beispiel für einen Preisspiegel - Wärmcontracting						
A Contractingangebot (Laufzeit 15 Jahre)						
			Bieter 1	Bieter 2	Bieter 3	
1	Grundpreis Wärmeversorgung		40,75 €/MW	47,50 €/MW	45,00 €/MW	
2	Arbeitspreis Wärmeversorgung		26,70 €/MWh	24,20 €/MWh	28,00 €/MWh	
3	Meßpreis Wärmeversorgung		2.000,00 €/a	500,00 €/a	3.800,00 €/a	
Jahreskostenzusammenstellung (Laufzeit 15 Jahre)						
1	Grundpreis	4.300 MW x	40,75 €/MW =	175.225,00 €/a	204.250,00 €/a	193.500,00 €/a
2	Arbeitspreis	8.000 MWh/a x	26,70 €/MWh =	213.600,00 €/a	193.600,00 €/a	224.000,00 €/a
3	Meßpreis	1 psch/a x	2.000,00 €/a =	2.000,00 €/a	500,00 €/a	3.800,00 €/a
4	Jahreswärmekosten			390.825,00 €/a	398.350,00 €/a	421.300,00 €/a
5	spezifischer Jahreswärmepreis			48,85 €/MWh	49,79 €/MWh	52,66 €/MWh

Abbildung 6: Preisspiegel

wahlverfahren der Bieter. Hierbei sollten beispielsweise nachfolgende Fragen beantwortet und beurteilt werden:

- Hat der Bieter Referenzen in vergleichbaren Bereichen der Medienversorgung, Größe und Leistungsumfang?
- Welche Rolle spielte der Bieter bei der Umsetzung der Referenzen (Subunternehmer)?
- Aus welchem Bereich stammt das Unternehmen? Welches Kerngeschäft ist damit verbunden? Welche Interessen sind daraus abzuleiten?
- Welche flächendeckende Präsenz bietet der Contractor? Kann er ggf. auch ein größeres Immobilienportfolio bedienen?
- Welche Größe hat der potenzielle Partner (Umsatz, Personal)? Welcher Umsatzanteil wird durch Fremddienstleister in welchen Bereichen erbracht?
- Sind die Teilungsverhältnisse des Unternehmens transparent? Treten hierbei Interessenskonflikte auf?
- Wie ist die Unternehmensstruktur und welche Konsequenzen hätte diese bei der Projektrealisierung für den Ausschreibenden?
- Gibt es zwischen den einzelnen Bietern mögliche Verbindungen, z.B. Teilungsverhältnisse?
- Kann der Bieter die möglichen Sicherheiten für das Vertragsverhältnis liefern?

3.2 Kriterien aus Angebot und Bietergesprächen

In den Projektphasen „Angebots-erstellung“ und „Bietergespräche“

werden einige nicht unerhebliche Eindrücke gesammelt, die nicht monetär bewertbar sind. Auch hier versucht man über die Aufstellung eines Kriterienkataloges die für das Projekt entscheidenden Punkte zusammenzustellen und über eine Punkte-matrix eine Wertung vorzunehmen, um Vergleichbarkeit zu ermöglichen.

Die folgenden Fragestellungen sollten die Aufstellung des Kriterienkataloges erleichtern:

- Wurde die Aufgabenstellung der Ausschreibung richtig erfasst und im Angebot umgesetzt?
- Ist das Angebot vollständig? Wurden die geforderten Nachweise und Auskünfte erbracht?
- Sind die Preisabfragen vollständig ausgefüllt? Ist durch die Angebotsangaben die Kompetenz des Bieters abzuleiten?
- Wurden Angebotseinschränkungen definiert, die Vergaberelevanz haben?
- Wurde eine Alternative vom Unternehmen angeboten? Ist diese belastbar und attraktiv?
- Wurde gegen eines der „K.-o.-Kriterien“ verstoßen, die zum Ausschluss im Wettbewerb führen würden?
- Konnte der Bieter in den Verhandlungsgesprächen seine Kompetenz vermitteln? Wie waren die Bietergespräche von Seiten des Contractingunternehmens besetzt? Wie wichtig scheint ihm der potenzielle Auftrag zu sein?
- Wie sieht das Realisierungskonzept des Bieters aus? Welche Unternehmensstrategie verfolgt er?

Welche projektspezifischen Leistungen sollen fremdvergeben werden? Welches Personalkonzept legt der Bieter vor?

- Wie hoch werden die Integrationsfähigkeiten des Unternehmens in das Gesamtprojektgefüge beurteilt?
- Zeigt der Bieter Marktkenntnis? In welcher Qualität besetzt der Bieter die Kompetenzen Organisation, Technik, Infrastruktur, Betriebswirtschaft und Recht? Können die Schwachstellen durch Fremdleistungen ausgeglichen werden?

3.3 Erstellung Preisspiegel

Die erste Aussage über die Preisqualität erlaubt die Berechnung der Jahresmedienkosten analog der Angebotspreise für Leistung, Arbeit und Messung, im Folgenden am Beispiel des Wärmcontractings veranschaulicht.

Analog der errechneten Jahresmedienkosten ergibt sich das erste Ranking der Bieter. Da dieser Kostenvergleich jedoch eine rein statische Betrachtung des Wärmelieferverhältnisses darstellt, liegt der Schwerpunkt der Auswertung im Risikomanagement mittels Kostensimulation.

3.4 Kostensimulation

Preisvergleiche erfolgen häufig nur mit den Preisen, die für den Vertragsbeginn angegeben werden (siehe vorgenannter statischer Preisvergleich). Mit Abschluss eines Medienlieferungsvertrages bindet man sich jedoch über 10 Jahre oder mehr. Umso wichtiger ist es, die Preisangaben richtig zu interpretieren und mögliche Risiken auszuschließen. Startpreise und Preisgleitklausel können so gestaltet werden, dass mit einem zwar hohen Startpreis eine flache Preisentwicklung erreicht wird und umgekehrt. Eine Preisverzerrung scheint somit vorgegeben. Aus diesem Grunde führt man in Ergänzung zu dem Startpreisvergleich eine Kostensimulation in

Abhängigkeit folgender Parameter durch (auch hier wieder bezogen auf das Beispiel Wärmecontracting):

- Entwicklung Wärmelieferleistung,
- Entwicklung Wärmejahresverbrauch,
- Entwicklung Brennstoffpreis,
- Entwicklung Lohnkosten,
- ggf. Entwicklung Investitionsgüterindex.

Simulation

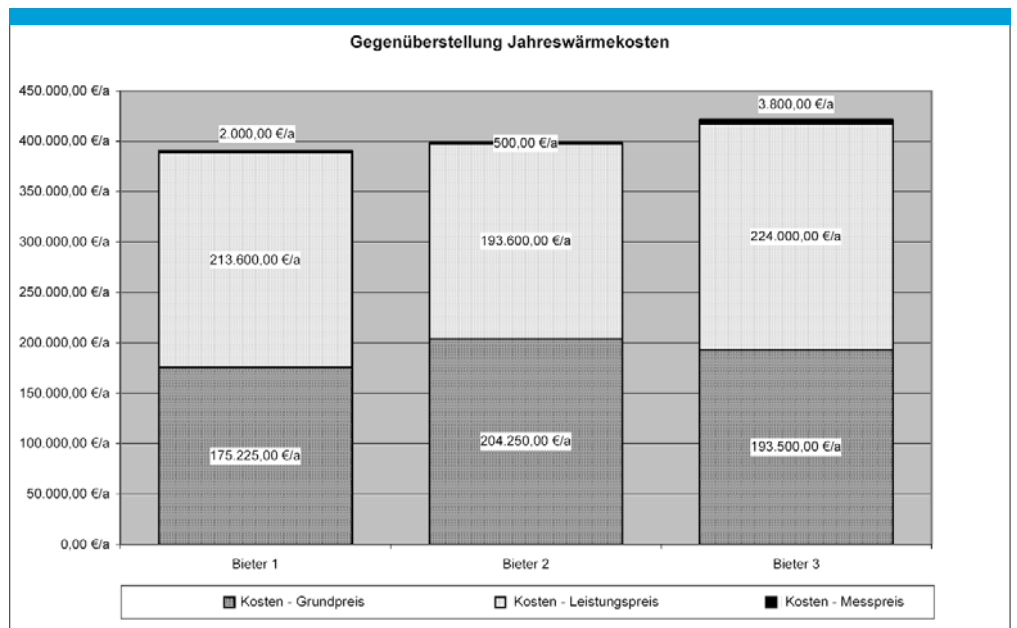
Brennstoffpreisentwicklung

Die genaue Entwicklung des Brennstoffpreises kann momentan niemand vorhersagen. Die noch nicht ganz vollzogene Öffnung des freien Gasversorgungsmarktes auf der einen Seite, die Verknappung der Ressourcen auf der Gegenseite, mögen jedoch kurz- sowie langfristige Tendenzen vorgeben. Ziel der Kostensimulation analog der Wärmepreisentwicklung ist es, diese aktuellen Tendenzen abzuschätzen und hinsichtlich der Bieterbeurteilung zu werten.

Das Beispiel in Abbildung 8 zeigt, dass Bieter fünf im Vergleich zu den anderen Contractoren eine höhere Abhängigkeit vom Brennstoffpreis aufweist und somit dessen Wärmekosten stärker den Marktschwankungen unterliegen. Konservative Contractingnehmer, die von einer kontinuierlichen jährlichen Brennstoffpreiserhöhung ausgehen, würden somit die Bieter eins und drei in diesem Punkt höher bewerten.

Simulation Lohnpreisentwicklung

Ähnlich der beim Brennstoffpreis abzuleitenden Ergebnisse verhält es sich bei der Lohnpreisentwicklung (Abbildung 9). Analog der vom Bieter angegebenen Preisgleitklauseln erfolgt die grafische Auswertung möglicher Jahresmedienpreisentwicklungen. Entscheidend für die pragmatische Umsetzung dieser Kostensimulationen ist die vom oder mit dem Kunden festgelegte Annahme der zukünftigen Indizes. Diese sind re-



präsentativ im Mittel der vergangenen Jahre von den Werten des Statistischen Bundesamtes in Wiesbaden ableitbar.

Simulation Entwicklung Wärmeabnahmekarakteristik

Die Simulation der zukünftigen Entwicklung von Wärmeverbrauch und Leistungsbedarf ist eine der wichtigsten Betrachtungen innerhalb der Preisauswertung. Wie oft ändert sich Nutzung und/oder Auslastung von Immobilienstandorten innerhalb der vertraglich abgeschlossenen Contractinglaufzeiten?

Die Grafik (Abbildung 10) stellt die Jahreswärmekosten dar, die sich analog einer Leistungserhöhung

oder -minderung für die drei Bieter ergeben würde. Man kann deutlich erkennen wie sich die Bieter eins und drei auf Grund ihres „günstigeren“ Leistungspreises gegenüber dem Bieter zwei bei einer Leistungserhöhung besser entwickeln. In der Regel geht eine Leistungsänderung mit einer Verbrauchsänderung einher, so dass man beide Varianten getrennt, aber auch in Kombination, simulieren sollte.

Sollte der Contractingnehmer (Auftraggeber) bereits vor Auftragsvergabe absehen können, wie sich die Nutzung und somit die Abnahmekarakteristik entwickeln kann, sollte dieser Ansatz mit einer entsprechend hohen Gewichtung gewertet werden.

Abbildung 7: Auswertungsdiagramm

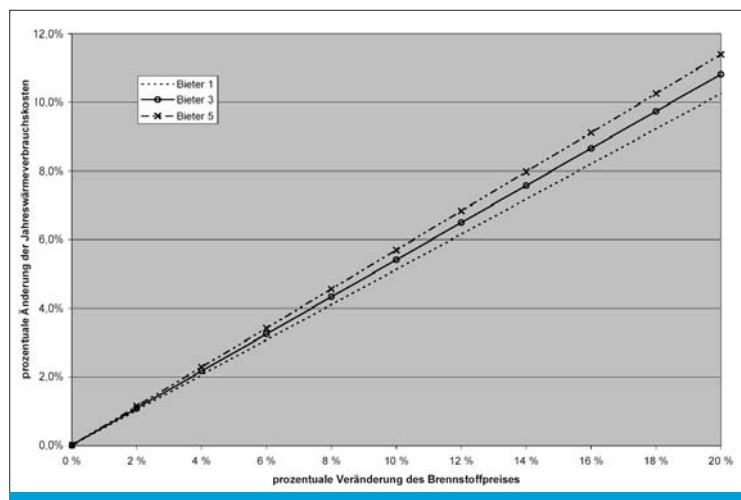


Abbildung 8: Kostensimulation

Anlagen-Contracting

Abbildung 9: Kostensimulation

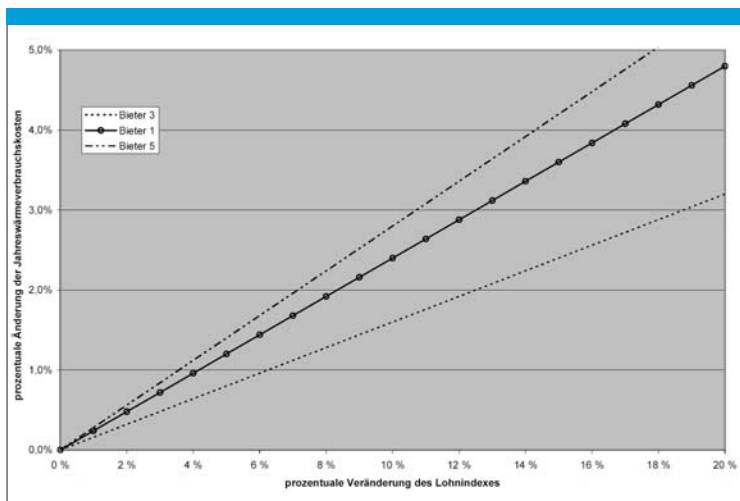


Abbildung 10: Kostensimulation

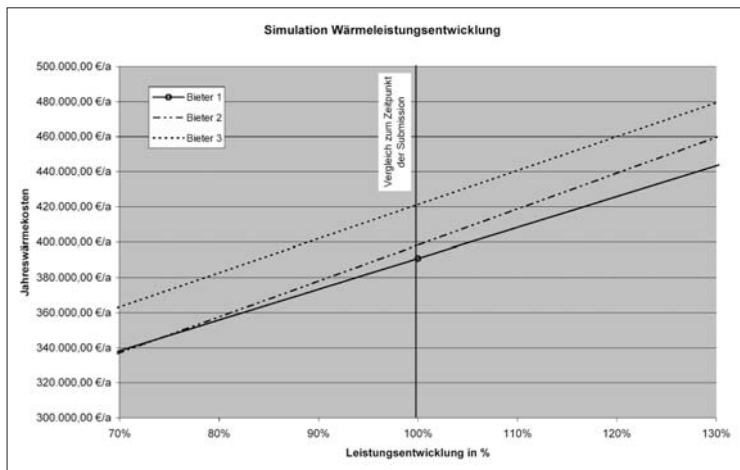


Abbildung 11: Bewertungsmatrix

Bewertungskriterien	Bieter 1	Bieter 2	Bieter 3
A Allgemeine Auswahlkriterien			
1 Referenzen in vergleichbaren Objekten	1	1	1
2 Umsatzbeurteilung bzw. -auslegung	1	1	0
3 Strategischer Partner	1	1	1
4 Präsenz in örtlicher Nähe	1	1	0
5 Risikobewertung Contractingpartner	6	4	6
Zwischenbewertung	10	8	8
B Angebot und Bietergespräch			
1 Qualität Angebotskonzept	4	4	2
2 Kompetenzvermittlung / Bietergespräche	2	1	1
3 Vollständigkeit der Preisabgabe und Unterlagen	2	2	1
4 Attraktivität des Alternativangebotes	2	0	0
Zwischenbewertung	10	7	3
C Preise - Kosten			
1 Preisqualität Medium 1	-40	40,0	30,0
2 Preisqualität Medium 2	20	15	20
Zwischenbewertung	60	55,0	50,0
D Preisleitung			
1 Preisentwicklung nach Liefermengen/Leistungen	15	15,0	8,0
2 Preisentwicklung nach Brennstoffpreisentwicklung	5	5	4
Zwischenbewertung	20	20,0	12,0
E Gesamtbewertung			
Gesamtbewertung	100	90	74
Ranking	1	2	3

3.5 Matrixauswertung - Vergabeempfehlung

Mit den zusammengetragenen Informationen, Kostengegenüberstellungen und Simulationen wird

über die Auswertungsmatrix der Vergabevorschlag erarbeitet. Der aufgestellte Kriterienkatalog wird im Vorfeld mit Wertigkeiten (in diesem Fall Punkte) belegt. Um für

die so genannten weichen Faktoren eine repräsentative Bewertung vornehmen zu können, versucht man in der Regel, die am Vergabeverfahren beteiligten Mitarbeiter zu integrieren und deren Punktevergabe zu mitteln. Die Bewertungspunkte für die Medienkosten sowie Preisentwicklungen ergeben sich aus dem Preisspiegel sowie der Kostensimulation.

Vorteil dieser Bewertungsform ist die freie Definition von Kriterien und deren projektspezifische Relevanz. Ein objektives Ergebnis für die Ableitung der Vergabeempfehlung ist darstellbar.

3.6 Vergabe

Vergabeziel ist stets, den am besten geeigneten Bieter in Kombination mit dem wirtschaftlichsten Angebot zu finden. Die vorgestellte Systematik zur Angebotsbewertung stellt eine objektive Betrachtungsweise sicher. Nach Vergabeentscheidung gilt es, zwischen den Beteiligten eine Einigung über die Vertragsinhalte zu erzielen. Hierbei sollten sämtliche Informationen/Grundlagen/Verbindungen, die während der Vergabegespräche zusammengestellt wurden, mit einfließen. Insbesondere sind nachfolgende Unterlagen zu berücksichtigen:

- die funktionale Leistungsbeschreibung,
- das Contractingangebot mit möglichen Einschränkungen, Ergänzungen, Alternativen,
- die Angebotspreise des Contractors einschließlich der Nachverhandlungsergebnisse,
- mögliche Anlagen, die den Leistungsumfang noch genauer verifizieren,
- Protokolle aus den Vergabegesprächen,
- Sondervereinbarungen.