



BESCHAFFUNGSLEITFADEN FÜR
ENERGIEEFFIZIENZDIENSTLEISTUNGEN

ERGÄNZUNG B

November 2019



QualitEE Project

Dieses Dokument wurde im Rahmen des Projekts "QualitEE- Qualitätszertifizierungsrahmen für Energieeffizienzdienste" entwickelt, das vom EU-Programm "Horizont 2020" unterstützt wird.

Das QualitEE-Konsortium besteht aus 12 Partnerorganisationen aus 18 europäischen Ländern, einem Expertenbeirat, darunter das Europäische Normungsgremium CEN/CENELEC, und 59 Unterstützern aus großen Finanzinstituten, Regierungsstellen, Handelsverbänden und Zertifizierungsstellen.

Datum

März 2019

Autoren

Jana Szomolányiová

Jana.szomolanyiova@svn.cz

Jaroslav Maroušek

jaroslav.marousek@svn.cz

SEVEn-The Energy Efficiency Center, z.ú.

Czech Republic

Klemens Leutgöb

klemens.leutgoeb@e-sieben.at

e7 Energie Markt Analyse GmbH

Austria

Angel Nikolaev

angel@bserc.eu

Black Sea Energy Research Centre

Co-Autoren

Luisa de Castro

EFIEES - European Federation of Intelligent Energy Efficiency Services (EFIEES)

Nick Keegan

EEVS Insight, UK

Monika Rothová

ECB - Energy Centre Bratislava, Slovakia

Damir Staničić

JSI - Jožef Stefan Institute, Slovenia

Aristotelis Botzios

CRES, Greece

Geert Goorden, Johan Coolen

Factor4, Belgium

Disclaimer

Das QualitEE-Projekt wird im Rahmen der Finanzhilfvereinbarung Nr. 754017 aus dem Forschungs- und Innovationsprogramm Horizont 2020 der Europäischen Union gefördert. Die alleinige Verantwortung für den Inhalt dieses Dokuments liegt bei den Autoren. Es muss nicht unbedingt die Meinung der Europäischen Union widerspiegeln. Weder die EASME noch die Europäische Kommission sind für die Verwendung der hierin enthaltenen Informationen verantwortlich.

Inhalt

2.1	EU-Rechtsrahmen	5
2.2	Auswahl des Vergabeverfahrens für Energiedienstleistungen	7
2.2.1	Verhandlungsverfahren (CPN)	8
2.2.2	Wettbewerblicher Dialog (CD)	8
2.2.3	Vergleich zwischen einem wettbewerblichen Dialog (CD) und einem Verhandlungsverfahren (CPN)	9
2.2.4	Offenes Verfahren	9
4.1	Verwendete Kriterien in verschiedenen Auftragsphasen	12
4.2	Ausschlussgründe und Auswahlkriterien	12
4.3	Technische Spezifikationen und Vergabekriterien	13
4.4	Bewertung der Vergabekriterien	13
4.4.1	Bestes Preis-Leistungs-Verhältnis	14
4.4.2	Formel zur Einstufung der Angebote	15
4.5	Europäische technische Qualitätskriterien	16
5.1	Evaluierung in verschiedenen EPC-Beschaffungsphasen	17
5.2	Technische Spezifikationen und Vergabekriterien für EPC	17
5.3	Bewertung der Vergabekriterien	17
5.3.1	Bewertungsmethode mit individueller Gewichtung der Investitionen und Einsparungsgarantien	18
5.3.2	Bewertungsmethode, welche die wirtschaftliche Bewertung auf das Niveau der angebotenen garantierten Energieeinsparungen beschränkt	19
5.4	Anwendung technischer Qualitätskriterien bei der EPC-Beschaffung	20
6.1	Verschiedenen Phasen der ESC CPN-Beschaffungsevaluierung	30
6.2	Technische Spezifikationen und Vergabekriterien für ESC	30
6.2.1	Technische Spezifikationen	31
6.2.2	Vergabekriterien und deren Gewichtung	31
6.3	Anwendung technischer Qualitätskriterien bei der ESC-Beschaffung	34
7.1	Verhandlungsverfahren - Belgien	43
7.1.1	Stufen im Vergabeverfahren	44
7.1.2	Rollen bei der Vorbereitung und Durchführung des Vergabeverfahrens	44
7.1.3	Kriterien und Methodik zur Auswahl des besten Angebots	44
7.2	Verhandlungsverfahren – Tschechische Republik	45
7.2.1	Stufen des Vergabeverfahrens	45
7.2.2	Rollen bei der Vorbereitung und Durchführung des Vergabeverfahrens	48
7.2.3	Kriterien und Methodik zur Auswahl des besten Angebotes	48
7.3	Wettbewerblicher Dialog - Frankreich	49
7.3.1	Stufen im Vergabeverfahren	50
7.3.2	Aufgaben bei der Vorbereitung und Durchführung des Vergabeverfahrens	51
7.3.3	Kriterien und Methodik zur Auswahl des besten Angebots	51
7.3.4	Vorteile im Vergleich zum Verhandlungsverfahren	51
7.4	wettbewerblicher Dialog – Slowenien	52
7.4.1	Stufen im Vergabeverfahren	52
7.4.2	Rollen bei der Vorbereitung und Durchführung des Vergabeverfahrens	54
7.4.3	Kriterien und Methodik zur Auswahl des Gewinnerangebots	54

7.4.4	<i>Vorteile im Vergleich zum Wettbewerbsverfahren mit Verhandlung</i>	57
7.5	Offenes Verfahren – Großbritannien	58
7.5.1	<i>Stufen des Vergabeverfahrens</i>	58
7.5.2	<i>Rollen bei der Vorbereitung und Durchführung des Vergabeverfahrens</i>	60
7.5.3	<i>Kriterien und Methodik zur Auswahl des besten Angebots</i>	60
7.5.4	<i>Vorteile im Vergleich zum Verhandlungsverfahren</i>	61
7.6	Offenes Verfahren - Slowakei	61
7.6.1	<i>Stufen des Vergabeverfahrens</i>	62
7.6.2	<i>Rollen bei der Vorbereitung und Durchführung des Vergabeverfahrens</i>	63
7.6.3	<i>Kriterien und Methodik zur Auswahl des besten Angebots</i>	64
7.6.4	<i>Vorteile im Vergleich zum Verhandlungsverfahren</i>	64
7.7	Offenes Verfahren – Griechenland	65
7.7.1	<i>Stufen des Vergabeverfahrens</i>	66
7.7.2	<i>Rollen bei der Vorbereitung und Durchführung des Vergabeverfahrens</i>	66
7.7.3	<i>Kriterien und Methodik zur Auswahl des besten Angebots</i>	66
7.7.4	<i>Vorteile im Vergleich zum Verhandlungsverfahren</i>	67
8.1	Energiesparmaßnahmen	68
8.2	Vergabeverfahren	68
8.3	Einsparungsgarantie	69
8.4	Zeitplan für den Beschaffungsprozess	70
8.5	Bewertung und Reihung der Angebote	71
8.5.1	<i>Vergabekriterien</i>	71
8.5.2	<i>Formel zur Reihung der Angebote</i>	72
9.1	Das Energieversorgungs - Contracting Service	73
9.2	Ausschreibung	73
9.3	Technische Spezifikationen	74
9.4	Auswahlkriterien	75
9.5	Spezifikationen	75
9.6	Vergabekriterien	75
9.6.1	<i>Preis</i>	76
9.6.2	<i>Effizienz/Einsparungen</i>	76
9.6.3	<i>Versorgungssicherheit</i>	76
9.7	Formel zur Reihung der Angebote	77
9.8	Vertragsentwurf	77

DEFINITIONEN UND GLOSSAR

Begriff	Definition
Bewerber****	ein Wirtschaftsteilnehmer, der sich um eine Aufforderung zur Teilnahme an einem nichtoffenen Verfahren, einem Verhandlungsverfahren, einem Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung, einem wettbewerblichen Dialog oder einer Innovationspartnerschaft beworben hat oder eine solche Aufforderung erhalten hat;
Klient	bezeichnet jede natürliche oder juristische Person, an die ein Energiedienstleister eine Energiedienstleistung erbringt
öffentliche Auftraggeber****	bezeichnet den Staat, die Gebietskörperschaften, die Einrichtungen des öffentlichen Rechts oder die Verbände, die aus einer oder mehreren dieser Körperschaften oder Einrichtungen des öffentlichen Rechts bestehen;
Wirtschaftsteilnehmer****	Ist eine natürliche oder juristische Person oder öffentliche Einrichtung oder eine Gruppe solcher Personen und/oder Einrichtungen, einschließlich jedes vorübergehenden Zusammenschlusses von Unternehmen, die beziehungsweise der auf dem Markt die Ausführung von Bauleistungen, die Errichtung von Bauwerken, die Lieferung von Waren beziehungsweise die Erbringung von Dienstleistungen anbietet;
Energieeffizienzrichtlinie (EED)	bezeichnet die Richtlinie 2012/27/EU des Europäischen Parlaments und des Rates vom 25. Oktober 2012 über Energieeffizienz
Energieeffizienzverbesserung *	bedeutet Steigerung der Energieeffizienz aufgrund von technologischen, verhaltensbezogenen und/oder wirtschaftlichen Veränderungen
Energieeffizienzservice (EES)**	bezeichnet eine vereinbarte Aufgabe oder Aufgaben, die zu einer Verbesserung der Energieeffizienz und anderen vereinbarten Leistungskriterien führen sollen
Energieeffizienz*	ist das Verhältnis von Ertrag an Leistung, Dienstleistungen, Waren oder Energie zum Energieeinsatz;
Energiemanagementsystem *	ist eine Reihe miteinander verbundener oder interagierender Elemente eines Plans, in dem ein Energieeffizienzziel und eine Strategie zur Erreichung dieses Ziels festgelegt werden;
Energieleistungsvertrag* (EPC)	Ist eine vertragliche Vereinbarung zwischen dem Begünstigten und dem Erbringer einer Maßnahme zur Energieeffizienzverbesserung, die während der gesamten Vertragslaufzeit einer Überprüfung und Überwachung

	unterliegt und in deren Rahmen Investitionen (Arbeiten, Lieferungen oder Dienstleistungen) in die betreffende Maßnahme zur Energieeffizienzverbesserung in Bezug auf einen vertraglich vereinbarten Umfang an Energieeffizienzverbesserungen oder ein anderes vereinbartes Energieleistungskriterium, wie finanzielle Einsparungen, getätigt werden;
Energieeinsparungen*	„Energieeinsparungen“ die eingesparte Energiemenge, die durch Messung und/oder Schätzung des Verbrauchs vor und nach der Umsetzung einer Maßnahme zur Energieeffizienzverbesserung und bei gleichzeitiger Normalisierung der den Energieverbrauch beeinflussenden äußeren Bedingungen ermittelt wird;
Energiedienstleistungsprojektvermittler (Vermittler)	bezeichnet ein Beratungsunternehmen, das im Auftrag des Kunden ein Energiedienstleistungsprojekt beschafft und/oder umsetzt
Energiedienstleister*	ist eine natürliche oder juristische Person, die Energiedienstleistungen oder andere Maßnahmen zur Energieeffizienzverbesserung in den Einrichtungen oder Räumlichkeiten eines Endkunden erbringt bzw. durchführt;
Energiedienstleistung*	den physischen Nutzeffekt, den Nutzwert oder die Vorteile, die aus einer Kombination von Energie mit energieeffizienter Technologie oder mit Maßnahmen gewonnen werden, die die erforderlichen Betriebs-, Instandhaltungs- und Kontrollaktivitäten zur Erbringung der Dienstleistung beinhalten können; sie wird auf der Grundlage eines Vertrags erbracht und führt unter normalen Umständen erwiesenermaßen zu überprüfbar und mess- oder schätzbar Energieeffizienzverbesserungen oder Primärenergieeinsparungen;
Energieversorgungs-Contracting*** (ESC)	bezeichnet eine vertragliche Vereinbarung zur effizienten Energieversorgung. ESC wird in Megawattstunden (MWh) geliefert
Energie*	„Energie“ alle Formen von Energieerzeugnissen, Brennstoffe, Wärme, Energie aus erneuerbaren Quellen, Elektrizität oder Energie in jeder anderen Form gemäß der Definition in Artikel 2/d der Verordnung (EG) Nr. 1099/2008 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 22. Oktober 2008 über die Energiestatistik;
EPC Anbieter	bezeichnet einen Energiedienstleister, der Energiedienstleistungen in Form von Energieleistungsverträgen erbringt
ESC Anbieter	bezeichnet einen Energiedienstleister, der Energiedienstleistungen in Form von Energieversorgungsverträgen erbringt

Integrated Energy-Contracting (IEC)	bedeutet eine Kombination von Energieeffizienzmaßnahmen mit Energieversorgungsaufträgen, in der Regel mit kurzfristiger „Betriebsüberprüfung“ anstelle von laufenden Messungen und Überprüfungen
Messung und Überprüfung (M&V)	bezeichnet den Prozess des Planens, Messens, Sammeln und Analysierens von Daten zum Zwecke der Überprüfung und Meldung von Energieeinsparungen innerhalb einer einzelnen Anlage, die sich aus der Umsetzung von Energiesparmaßnahmen ergeben
Einsparungen	bedeutet Energieeinsparungen und/der damit verbundene finanzielle Einsparungen; die finanziellen Einsparungen umfassen die Kosten für die Energieversorgung und können auch andere Betriebskosten wie Wartungs- und Personalkosten umfassen
Auftragsunterlagen****	sind sämtliche Unterlagen, die vom öffentlichen Auftraggeber erstellt werden oder auf die er sich bezieht, um Bestandteile der Auftragsvergabe oder des Verfahrens zu beschreiben oder festzulegen; dazu zählen die Bekanntmachung, die Vorinformationen, sofern sie als Aufruf zum Wettbewerb dienen, die technischen Spezifikationen, die Beschreibung, die vorgeschlagenen Auftragsbedingungen, Formate für die Einreichung von Unterlagen seitens der Bewerber und Bieter, Informationen über allgemeingültige Verpflichtungen sowie sonstige zusätzliche Unterlagen;
Ausschreibungsunterlagen (TD)	technischer Teil der Ausschreibungsunterlagen als Leitfaden für die Bieter bei der Ausarbeitung der vorläufigen Angebote
Bieter****	meint einen Wirtschaftsteilnehmer, der ein Angebot abgegeben hat;
Das internationale Performance Measurement und Verification Protocol (IPMVP)	ist der weit verbreitete Rahmen zum "Messen" von Energie- oder Wassereinsparungen, das unter www.evo-world.org verfügbar ist

Anmerkungen:

*Definitionen gemäß der Energieeffizienzrichtlinie

**Definition gemäß der europäischen Norm EN 15900: 2010

***Definition ist eine vereinfachte Version der IEA DSM Task Force 16-Definition

****Definition gemäß der Richtlinie 2014/24 / EU des Europäischen Parlaments und des Rates vom 26. Februar 2014 über das öffentliche Auftragswesen und zur Aufhebung der Richtlinie 2004/18 / EG Text von Bedeutung für den EWR

1 EINFÜHRUNG

Ziel dieses Dokuments ist es, als Leitlinie zur Förderung der Anwendung von Qualitätskriterien für Energieeffizienzdienste (EES) in der Auftragsphase eines Projekts zu dienen. Das Dokument zielt darauf ab, das Wissen der Interessengruppen sowohl auf der Nachfrageseite von EES (öffentliche und private Kunden sowie Vermittler), als auch auf der Angebotsseite von EES (Energiedienstleister), zu verbessern. Dieser Leitfaden bietet sowohl allgemeine Hintergrundinformationen als auch detaillierte Ratschläge zur Anwendung der Qualitätskriterien bei der Beschaffung von Energieleistungsverträgen (Energy Performance Contracting, EPC) und Energieversorgungsverträgen (Energy Supply Contracting, ESC).

Dieser Leitfaden wurde im Rahmen des Projekts "QualitEE - Qualitätszertifizierungsrahmen für Energieeffizienzdienste" entwickelt, das vom EU-Programm "Horizont 2020" finanziert wird. Das QualitEE-Projekt zielt darauf ab, die Investitionen in EES zu erhöhen und das Vertrauen in die Dienstleister zu stärken.

EES-Anbieter sowie deren Kunden sehen sich mit unklaren rechtlichen und administrativen Vorschriften für öffentliche Organisationen konfrontiert. Entscheidungsträger im öffentlichen Sektor fürchten die Komplexität des Bewertungsprozesses oder behaupten, dass der Prozess im Widerspruch zu den Anforderungen der Vergabegesetze steht.

Derzeit gibt es in den EU-Mitgliedstaaten nationale Rechtsvorschriften, die mit dem EU-Vergaberecht vereinbar sein sollten, welche mehrere Möglichkeiten bieten um Angebote zu bewerten: entweder der niedrigste Preis (Investitionskosten) oder die Kosten nur unter Verwendung eines Kosteneffektivitätsansatzes (dem Lebenszykluskostenprinzip) oder des besten Preis-Leistungsverhältnisses. Bei der überwiegenden Mehrheit der Beschaffungsvorgänge werden die Angebote jedoch nach dem Niedrigstpreisprinzip bewertet, was häufig dem Kundeninteresse zuwiderläuft.

Das Prinzip der niedrigsten Investitionskosten durch Beschaffungsprozesse zu ersetzen, die auf EES-Qualitätskriterien basieren, würde die Qualität steigern und die Ergebnisse im Hinblick auf den Energieverbrauch verbessern.

Dieser Beschaffungsleitfaden steht im Zusammenhang mit den Leitlinien der europäischen technischen Qualitätskriterien, die vom Expertenteam des Projekts QualitEE entwickelt wurden (Leutgöb et al. 2019).

2 RECHTSRAHMEN FÜR DIE VERGABE ÖFFENTLICHER AUFTRÄGE FÜR ENERGIE- EFFIZIENZDIENSTLEISTUNGEN

2.1 EU-Rechtsrahmen

Die **Energieeffizienzrichtlinie (EED)**¹ legt fest, dass der **öffentliche Sektor**, im Rahmen der öffentlichen Auftragsvergabe, nur Produkte, Dienstleistungen und Gebäude mit hoher Energieeffizienz erwerben darf (Artikel 6 des EED), sofern die Beschaffung dieser Dienstleistungen mit den Grundsätzen der Kostenwirksamkeit, der wirtschaftlichen Durchführbarkeit, der größeren Nachhaltigkeit, der technischen Eignung und des ausreichenden Wettbewerbs vereinbar ist.

Für öffentliche Organisationen sollte der EES-Anbieter gemäß den Auftragsanforderungen der nationalen Rechtsvorschriften ausgewählt werden, die mit dem EU-Vergaberecht für EU-Mitgliedstaaten vereinbar sind. Der europäische Rechtsrahmen für das öffentliche Auftragswesen umfasst Folgendes:

- Die sich aus dem **Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union (TFEU)** **ergebenden Grundsätze** wie Gleichbehandlung, Nichtdiskriminierung, gegenseitige Anerkennung, Verhältnismäßigkeit und Transparenz; und
- die drei Vergaberichtlinien:
 - **Richtlinie 2014/24/EU** des Europäischen Parlaments und des Rates vom 26. Februar 2014 über das **öffentliche Auftragswesen** und zur Aufhebung der Richtlinie 2004/18 / EG (Text von Bedeutung für den EWR);
 - **Richtlinie 2014/25/EU** des Europäischen Parlaments und des Rates vom 26. Februar 2014 über die **Vergabe von Aufträgen durch Auftraggeber in den Bereichen Wasser, Energie, Verkehr und Post** und zur Aufhebung der Richtlinie 2004/17/EG (Text von Bedeutung für den EWR);
 - **Richtlinie 2014/23/EU** des Europäischen Parlaments und des Rates vom 26. Februar 2014 über die **Vergabe von Konzessionsverträgen** (Text von Bedeutung für den EWR).
- Zwei delegierte Verordnungen der Kommission:
 - Delegierte Verordnung (EU) 2015/2170 der Kommission vom 24. November 2015 zur Änderung der Richtlinie 2014/24/EU des Europäischen Parlaments und des Rates

1

RICHTLINIE 2012/27 / EU DES EUROPÄISCHEN PARLAMENTS UND DES RATES vom 25. Oktober 2012 über Energieeffizienz zur Änderung der Richtlinien 2009/125 / EG und 2010/30 / EU und zur Aufhebung der Richtlinien 2004/8 / EG und 2006/32 / EG; RICHTLINIE (EU) 2018/2002 DES EUROPÄISCHEN PARLAMENTS UND DES RATES vom 11. Dezember 2018 zur Änderung der Richtlinie 2012/27 / EU über Energieeffizienz; RICHTLINIE (EU) 2018/2002 DES EUROPÄISCHEN PARLAMENTS UND DES RATES vom 11. Dezember 2018 zur Änderung der Richtlinie 2012/27 / EU über Energieeffizienz

hinsichtlich der Anwendungsschwellen für die Verfahren zur Auftragsvergabe (Text von Bedeutung für den EWR);

- Delegierte Verordnung (EU) 2017/2365 der Kommission vom 18. Dezember 2017 zur Änderung der Richtlinie 2014/24/EU des Europäischen Parlaments und des Rates hinsichtlich der Anwendungsschwellen für die Verfahren zur Auftragsvergabe (Text von Bedeutung für den EWR.)

Alle öffentlichen Auftragsverfahren in der EU werden auf der Grundlage nationaler Vorschriften durchgeführt. Für höherwertige Verträge basieren diese Regeln auf den allgemeinen EU-Vorschriften für die Vergabe öffentlicher Aufträge. Die Grenzwerte (Schwellenwerte), die bei der Anwendung von EU-Vorschriften festgelegt sind, hängen vom Kaufgegenstand und der Art der Behörde ab, die den Kauf tätigt. Die Hauptgrenzen sind:

- 144.000 EUR für die meisten Arten von Dienstleistungen und Lieferungen, die von zentralen Regierungsbehörden gekauft wurden
- EUR 5,548,000 für öffentliche Bauaufträge

Bei Ausschreibungen mit geringerem Wert gelten nur die nationalen Vorschriften für die Vergabe öffentlicher Aufträge, die allgemeinen EU-Grundsätze der Transparenz und Gleichbehandlung sollten jedoch beachtet werden.

Das Standardverfahren für die Auftragsvergabe ist die Ausschreibung im Wettbewerb. Innerhalb der Ausschreibung gibt es verschiedene Arten von Vergabeverfahren, siehe [Ausschreibungsregeln](#) der Europäische Kommission von 2019.

Offenes Verfahren

In einem offenen Verfahren kann jede Organisation ein vollständiges Angebot einreichen. Dies ist das am häufigsten verwendete Verfahren.

Nicht offenes Verfahren

Jedermann kann die Teilnahme an einem nicht offenen Verfahren beantragen, jedoch dürfen nur in die engere Wahl kommende Teilnehmer ein Angebot einreichen.

Verhandlungsverfahren (CPN)

Jedermann kann die Teilnahme an einem Verhandlungsverfahren beantragen, jedoch werden nur in die engere Wahl kommende Teilnehmer zur Abgabe eines Erstangebots und zur Verhandlung aufgefordert. Auftragsstellen können dieses Verfahren nur anwenden, wenn die besondere Art oder Komplexität der Beschaffung, Verhandlungen erfordert. Auftragsstellen in den Bereichen Verteidigung und Sicherheit, Wasser- und Energieversorgung sowie Verkehr und Postdienste können dieses Verfahren hingegen als Standardverfahren anwenden.

Wettbewerblicher Dialog (CD)

Dieses Verfahren kann von der Vergabestelle mit dem Ziel angewendet werden, eine Methode anzubieten, um einem von der Vergabestelle festgelegten Bedarf zu entsprechen.

Innovationspartnerschaften

Dieses Verfahren kann angewendet werden, wenn eine Ware oder eine Dienstleistung erworben werden muss, die auf dem Markt noch nicht verfügbar ist. An diesem Verfahren kann eine Reihe von Unternehmen teilnehmen.

2.2 Auswahl des Vergabeverfahrens für Energiedienstleistungen

Für öffentliche Organisationen wird ein EES-Anbieter gemäß den Anforderungen der nationalen Rechtsvorschriften für die Auftragsvergabe ausgewählt, welche mit den EU-Richtlinien für das öffentliche Auftragswesen im Einklang stehen sollte. Der grundlegende Rechtsrahmen für die Beschaffung von Energiedienstleistungen wird durch die Richtlinie 2014/24/EU über das öffentliche Auftragswesen und die Richtlinie 2014/25/EU über die Beschaffung durch Unternehmen festgelegt, die im Bereich der Wasser-, Energie-, Verkehrs- und Postdienste tätig sind. Die Mitgliedstaaten mussten diese Richtlinien bis April 2016 in nationales Recht umsetzen. Daher müssen bei der Vorbereitung eines bestimmten Projekts die geltenden nationalen Vorschriften für die Vergabe öffentlicher Aufträge beachtet werden.

Gemäß der Richtlinie 2014/24/EU über das öffentliche Auftragswesen stellen die Mitgliedstaaten im Allgemeinen sicher, dass Auftraggeber **offene oder nicht offene Verfahren, wettbewerbliche Verhandlungsverfahren (CPN), wettbewerbliche Dialoge (CD) oder Innovationspartnerschaften** anwenden können.

Basierend auf Erfahrungen in mehreren fortschrittlichen Märkten wird empfohlen, die **EPC- und ESC-Beschaffung** nach einem Verfahren durchzuführen, **bei dem Verhandlungen oder ein Dialog zwischen dem öffentlichen Auftraggeber und den Bewerbern** zulässig sind. Dies ist in zwei Verfahren zulässig, die in der Richtlinie 2014/25/EU definiert sind, ein **Verhandlungsverfahren** und ein **wettbewerblicher Dialog**. EPC- und ESC-Projekte zeichnen sich typischerweise dadurch aus, dass verschiedene technische Lösungen vorgeschlagen werden können, um die festgelegten Anforderungen zu erfüllen (wie bei einem CPN zulässig), oder auch unterschiedliche Herangehensweisen an das gesamte Projekt, über die der öffentliche Auftraggeber zum Zeitpunkt der Auftragsvergabe möglicherweise nicht entschieden hat. (wie bei einem CD erlaubt).

Bei der Vorbereitung komplexer Energieeffizienz-Dienstleistungsprojekte (EES-Projekte), insbesondere EPC-Projekte, hat sich ein CPN als wirksam erwiesen. Ein CPN ermöglicht das erforderliche Maß an Flexibilität und ist gleichzeitig weniger organisatorisch anspruchsvoll als ein CD. Ein CD kann zwar für EPC- und ESC-Projekte verwendet werden, erfordert jedoch häufig einen höheren Administrationsaufwand und höhere Verwaltungskosten sowohl für den Kunden als auch für den Lieferanten. Es zahlt sich dennoch vor allem bei größeren Projekten aus, insbesondere für ESC. Ein weiterer Nachteil eines CDs ist die geringere Standardisierung der Prozesse im Vergleich zum CPN, insbesondere beim Vergleich von Ausschreibungen. Daher besteht ein höheres Fehlerrisiko in den Verfahrensergebnissen und eine höhere Wahrscheinlichkeit von Rechtsstreitigkeiten.

Unabhängig davon, ob ein CPN oder CD angewendet wird, wird dringend empfohlen, die in Kapitel 3 beschriebenen Dienste von Projektvermittlern zu nutzen.

2.2.1 Verhandlungsverfahren (CPN)

Diese Art von Vergabeverfahren ermöglicht die Auswahl des ESCO auf eine Weise, die es ermöglicht, die vorgeschlagenen technischen Lösungen zu überprüfen und etwaige Unstimmigkeiten und Details innerhalb des Verhandlungsprozesses zu verbessern. Es sieht auch vor, dass sich die gewählten technischen Mindestbedingungen im Verlauf des Vergabeverfahrens nicht ändern.

Im Gegensatz zu Standardverfahren können die öffentlichen Auftraggeber mit den Teilnehmern über ihre ursprünglichen Angebote verhandeln, um diese gemäß den Anforderungen und zugunsten des öffentlichen Auftraggebers zu verbessern. Die Grundlage eines CPN (im Gegensatz zu einem CD) besteht darin, dass alle Lieferanten **ein Angebot unterbreiten müssen, welches auf einheitlichen Auftragsbedingungen basiert (für dieselbe Lösung)**.

2.2.2 Wettbewerblicher Dialog (CD)

Ein CD sowie ein CPN ermöglicht Verhandlungen mit den Teilnehmern des Auftragsverfahrens zu ähnlichen Bedingungen und einem ähnlichen Verfahren wie bei einem CPN. Der Unterschied besteht darin, dass nach der Qualifizierungsphase ein separater wettbewerblicher Dialog stattfindet - eine Verhandlung zwischen dem Auftraggeber und den Teilnehmern mit dem Ziel, eine oder mehrere Lösungen zu finden, die den Bedürfnissen des Auftraggebers entsprechen. Nach Abschluss der Verhandlungen fordert der Auftraggeber die Teilnehmer, deren Lösungen ausgewählt wurden, auf, endgültige Angebote einzureichen, die dann nach vordefinierten Bewertungskriterien verglichen (bewertet) werden. Im Vergleich zum CPN gibt jeder Teilnehmer daher ein Angebot für seine eigene Lösung² ab, das alle für die Durchführung des Projekts erforderlichen und wichtigen Elemente enthält. Im Gegensatz zu einem CPN können bei einem CD-Verfahren, teilweise auch nach Einreichung der Angebote, Verhandlungen mit dem ausgewählten EES-Anbieter geführt werden.

² Die Richtlinie 2014/24/EU schließt einen Ansatz nicht aus, nach dem der Auftraggeber gemeinsame Spezifikationen erstellen oder (als Varianten) die Einreichung von Angeboten durch die anderen Teilnehmer auf der Grundlage des wettbewerblichen Dialogs gestatten würde. In der Praxis stößt dieser Ansatz jedoch auf das Problem der Offenlegung von Vorschlägen anderer Teilnehmer, da diese geistiges Eigentum enthalten, zu dessen Offenlegung die Teilnehmer nicht geneigt sind. Deshalb hat sich dies in der Praxis nicht bewährt. Gemäß der Richtlinie 2014/25 / EU - Artikel 48 über den wettbewerblichen Dialog "gemäß Artikel 39 dürfen die Auftraggeber den anderen Teilnehmern keine vorgeschlagenen Lösungen oder sonstigen vertraulichen Informationen offenlegen, die von einem teilnehmenden Bewerber oder Bieter im Rahmen des Dialogs ohne dessen Zustimmung mitgeteilt wurden. Eine solche Vereinbarung hat nicht die Form eines allgemeinen Verzichts, sondern wird unter Bezugnahme auf die beabsichtigte Übermittlung spezifischer Informationen getroffen. "

2.2.3 Vergleich zwischen einem wettbewerblichen Dialog (CD) und einem Verhandlungsverfahren (CPN)

Gegenstand der Verhandlungen in einem CPN sind im Wesentlichen die von den Verfahrensbeteiligten angebotenen Standardlösungen, die so weit wie möglich an die Anforderungen des Auftraggebers angepasst werden müssen. In einem CD hingegen werden geeignete Lösungen entwickelt und definiert, bevor Angebote abgegeben werden.

Ein Auftraggeber entscheidet sich für ein CPN, wenn er bereits eine klare Vorstellung davon hat, wie die Ausführung des Auftrages ablaufen soll, und in der Lage ist, die Ausschreibungsspezifikation so festzulegen, dass ausgewählte Teilnehmer unverbindliche Angebote einreichen können.

Wenn der Auftraggeber nur seine Anforderungen definieren kann (z. B. das Energiesparziel des Projekts), nicht aber die spezifische Lösung zur Erfüllung seiner Anforderungen, kann er einen CD auswählen. Ein CD ist zeitaufwändiger und administrativ anstrengender als ein CPN.

Bei der Vorbereitung eines EPC-Projekts erweist sich das CPN als angemessenes Gleichgewicht zwischen Flexibilität und organisatorischer Komplexität. Zum einen bietet es dem Auftraggeber genügend Flexibilität, um die vorläufigen Angebote der Teilnehmer zu ändern und zu verbessern, zum anderen gewährleistet es ein gewisses Maß an Vorhersehbarkeit und Sicherheit für die Teilnehmer, indem technische Mindestspezifikationen und Bewertungskriterien festgelegt werden.

Ein CD kann in EPC-Projekten verwendet werden, ist jedoch besser für ESC-Projekte geeignet.

2.2.4 Offenes Verfahren

Ein offenes Verfahren wird hauptsächlich angewendet, wenn der Wettbewerb auf wenige Bewerber beschränkt ist. Alle an dem Auftrag interessierten Teilnehmer können Angebote einreichen, und müssen ohne vorheriges Auswahlverfahren berücksichtigt werden. Die Auswahl und Bewertung erfolgt nach Einreichung der Angebote.

Da die Ausschreibung allen interessierten Bewerber offensteht, auch Teilnehmern aus anderen Ländern, fördert das offene Verfahren den Wettbewerb, was im Allgemeinen zu einem besseren Preis-Leistungs-Verhältnis für den öffentlichen Auftraggeber führt.

Wie [die Studie der europäischen Kommission](#), DG Regio (2016) zeigt, sind offene Verfahren nicht für alle Arten von Verträgen geeignet und können mit einem höheren Verwaltungsaufwand verbunden sein. Komplexe oder hochspezialisierte Verträge können möglicherweise über ein restriktiveres Verfahren besser zugeteilt werden. Solche Sonderverträge umfassen auch EPC-Projekte und die meisten Arten von ESC-Projekten.

Öffentliche Auftraggeber können für EPC-Projekte ein offenes Verfahren anwenden, wenn komplexere Verfahren bei den Teilnehmern kein ausreichendes Interesse hervorrufen. Dies ist in einigen Schwellenländern wie Griechenland und die Slowakei der Fall, in denen viele öffentliche Auftraggeber nicht bereit sind, komplexere CPN- oder CN-Verfahren durchzuführen (siehe Abschnitt 7.8). In aufstrebenden Märkten wird der Einsatz eines offenen Verfahrens jedoch als erster Schritt zur Entwicklung des Marktes und zur Realisierung der ersten Projekte angesehen. Die

Anwendung von CPN wird empfohlen, wenn sich ein Markt entwickelt, da dieses Verfahren bessere, komplexere Lösungen bieten und qualitative Aspekte des Projekts berücksichtigen kann. Während des ersten Jahrzehnts der Entwicklung des EPC-Marktes in der Tschechischen Republik wurden beispielsweise offene Verfahren angewendet, während jetzt nur mehr CPN genutzt werden.

Es gibt Beispiele dafür, wo offene Verfahren in entwickelten Märkten angewendet werden, wie in Großbritannien. Hier ernennt ein offenes Verfahren EPC-Anbieter.

Hier werden EPC-Anbieter durch ein offenes Verfahren in ein System eingegliedert, welches einen Standardprojektentwicklungsprozess und eine Vertragsvorlage verwendet. Anschließend werden für einzelne Projekte geschlossene „kleine Wettbewerbsprozesse“ (nur für bestimmte EPC-Anbieter offen) durchgeführt, und die Aushandlung von Lösungen erfolgt im Rahmen eines Investment-Grade-Audits (siehe Abschnitt 7.5).

3 DIE ROLLE DES PROJEKTVERMITTLERS

Kunden wird dringend empfohlen, bei der Implementierung eines EPC- oder ESC-Projekts die Dienste eines Projektvermittlers in Anspruch zu nehmen. Die meisten Probleme müssen von Fachleuten gelöst werden, die von einem Projektvermittler bereitgestellt werden können:

- Vermittler bieten umfassende technische, wirtschaftliche, finanzielle und rechtliche Expertise.
- Ein großer Teil der EES-Auftragsangelegenheiten erfordert eine Energieexpertise, rund zwei Drittel bei EPC.

In öffentlichen Organisationen fehlt in der Regel die Kapazität, diesbezüglich Schulungen durchzuführen (insbesondere für EPC), und es ist im Allgemeinen nicht effizient, Personal zu schulen, wenn die Organisation nur alle 15 bis 20 Jahre ein Projekt durchführt, was eine übliche Frequenz ist.

Vermittler sollten ihre Dienste in Übereinstimmung mit [dem Europäischen Verhaltenskodex für EPC](#) erbringen.

Ein Vermittler kann den Kunden bei der Projektentwicklung unterstützen, einschließlich vorläufiger technischer und wirtschaftlicher Analyse, Kaufentscheidung, Auswahl des am besten geeigneten Vertragstyps (EPC, ESC, IEC, Installation, Wartung usw.) und Projektvorbereitung sowie der Strukturierung, Finanz- und Geschäftsmodellentwicklung.

Danach unterstützen Vermittler einen Kunden in der Regel bei der Organisation des Vergabeverfahrens, wenn dies gesetzlich vorgeschrieben ist oder wenn der Kunde an einer solchen Unterstützung interessiert ist. In diesen Fällen bietet ein Projektvermittler:

- Auswahl des am besten geeigneten Vergabeverfahrens;
- Ausarbeitung der Ausschreibungsunterlagen einschließlich Festlegung der Kriterien für die Auswahl des EES-Anbieters;
- Auf die Anlagen und Ausrüstungen des Kunden zugeschnittener EPC-Vertragsvorschlag;
- Vorschlag von Finanzierungsmöglichkeiten für das Projekt;
- Überprüfung und Neuberechnung der Energieeinsparungsvorschläge der Dienstleister. Beurteilung, ob sie realistisch sind;
- Unterstützung bei der Aushandlung der entsprechenden Lieferbedingungen;
- Unterstützung bei der Auswahl des wirtschaftlich günstigsten Angebots.

Die Unterstützung während des Auftragsprozesses kann während der Implementierungsphase durch Vertretung des Kunden in Bezug auf das Projektmanagement in einigen oder allen Phasen und durch Überwachung der Berichterstattung und Überprüfung der erzielten Einsparungen erfolgen.

4 VERWENDUNG VON KRITERIEN BEI DER EPC- UND ESC-BESCHAFFUNG

Mit der Bewertung der Angebote soll ermittelt werden, ob diese zunächst die technischen Mindest- und Eignungskriterien erfüllen und welches Angebot anschließend die **wirtschaftlich günstigste Lösung** auf der Grundlage der veröffentlichten Vergabekriterien bietet. Im Abschnitt 4.4 wird erklärt, wie das wirtschaftlich günstigste Angebot (MEAT) nicht nur auf der Grundlage eines Preisvergleichs ausgewählt werden kann.

4.1 Verwendete Kriterien in verschiedenen Auftragsphasen

Die öffentlichen Auftraggeber müssen die Kriterien für die Auswahl des wirtschaftlich günstigsten Angebots in den Auftragsunterlagen festlegen. Diese Kriterien müssen klar und transparent sein sowie öffentlich zugänglich gemacht werden. Es gibt davon drei Arten, anhand derer das erfolgreiche Angebot ausgewählt wird:

- **Ausschlussgründe** sind Umstände, unter denen ein Wirtschaftsteilnehmer vom Vergabeverfahren ausgeschlossen werden muss;
- **Auswahlkriterien**, die die Eignung der Bewerber zur Ausführung des Auftrags festlegt;
- **Technische Spezifikationen** beziehen sich auf die Merkmale der jeweiligen Arbeit, Lieferung oder Dienstleistung, die gekauft wird, und nicht auf die allgemeinen Fähigkeiten oder Qualitäten des Wirtschaftsteilnehmers.
- **Die Vergabekriterien** bestimmen, welcher Kandidat das wirtschaftlich günstigste Angebot entwickelt hat und daher den Zuschlag erhalten soll.

Auswahlkriterien, technische Spezifikationen, Vergabekriterien und Vertragserfüllungsklauseln müssen mit dem Auftragsgegenstand verknüpft sein. Es ist jedoch nicht erforderlich, dass jedes einzelne Zuschlagskriterium dem öffentlichen Auftraggeber einen wirtschaftlichen Vorteil verschafft.

4.2 Ausschlussgründe und Auswahlkriterien

Zunächst prüft der öffentliche Auftraggeber, ob Gründe für den Ausschluss von Wirtschaftsteilnehmern von der Teilnahme vorliegen und ob Abweichungen vorgesehen sind. Der öffentliche Auftraggeber prüft dann, ob die nicht ausgeschlossenen Akteure die einschlägigen Anforderungen erfüllen, um als Bewerber ausgewählt zu werden. Die ausgewählten Wirtschaftsteilnehmer werden dann aufgefordert, Angebote einzureichen, zu verhandeln oder am Dialog teilzunehmen.

Wenn ein Bewerber nicht infrage kommt, spricht ein Ausschlussgrund vorliegt oder er ein Auswahlkriterium nicht erfüllt, sollte das Angebot als ungeeignet behandelt werden und der Rest des Angebots nicht bewertet werden.

Die Bestimmungen der EU-Vergaberichtlinien ermöglichen es den öffentlichen Auftraggebern, jene Wirtschaftsteilnehmer abzulehnen, welche in einem früheren öffentlichen Auftrag schlechte Leistungen erbracht haben oder wenn ihnen erhebliche Mängel nachgewiesen wurden.

Bei der Auswahl geht es darum, zu bestimmen, welche Wirtschaftsteilnehmer für die Ausführung des Auftrags qualifiziert sind. Die Auswahlkriterien zielen darauf ab, die Bewerber oder Bieter zu ermitteln, die in der Lage sind den Auftrag und die erwarteten Ergebnisse zu erbringen.

Um ausgewählt zu werden, müssen die Wirtschaftsteilnehmer für die Auftragsausführung nachweisen, dass sie über Folgendes verfügen:

- eine Eignung zur Ausübung der beruflichen Tätigkeit
- über wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit
- technische und berufliche Fähigkeiten

Weitere Informationen zu den Kriterien für die Auswahl von EES-Anbietern finden Sie in [“A Guide for Contracting Authorities and ESCOs”](#) (Bleyl Androschin et al. 2011).

4.3 Technische Spezifikationen und Vergabekriterien

Nach der Auswahl der Bewerber, die den Auswahlkriterien entsprechen und für die keine Ausschlussgründe vorliegen, müssen die öffentlichen Auftraggeber das beste Angebot auf der Grundlage der technischen Spezifikationen und Vergabekriterien auswählen. Während die technischen Spezifikationen auf der Grundlage des Bestehens/Nichtbestehens bewertet werden, werden die Vergabekriterien gewichtet und beurteilt, damit Angebote mit besserer Leistung besser benotet werden können.

Bei der Bewertung sollten eine Reihe von Überlegungen berücksichtigt werden, wie z.B.: ob ein bestimmtes Qualitätsmerkmal als Mindestanforderung (technische Spezifikation) oder Präferenz (Vergabekriterium) ausgedrückt werden soll. Durch die Einbeziehung von Qualitätsmerkmalen in die Vergabekriterien können diese mit anderen Faktoren, einschließlich der Kosten, verglichen werden.

Es kann auch sinnvoll sein, ein Mindestmaß an Leistung in den technischen Spezifikationen festzulegen und dann zusätzliche Punkte für eine noch bessere Leistung in der Zuschlagsphase zu vergeben. Für das Qualitätsmerkmal ist eine Mindestanforderung festgelegt. Darüber hinaus werden Angebote, die die Mindestanforderungen überschreiten, im Rahmen des Bewertungsverfahrens mit einer Punktzahl bewertet (siehe [“Umweltorientierte Beschaffung! Ein Handbuch für umweltfreundliches öffentliches Beschaffungswesen, veröffentlicht von der Europäischen Union“](#), 3. Auflage, 2016).

4.4 Bewertung der Vergabekriterien

Die Bewertung der Angebote sollte von einem Bewertungsausschuss durchgeführt werden, dessen Ziel es ist, eine Empfehlung zur Auftragsvergabe an den Auftraggeber abzugeben. Die Bewertung

muss auf der Grundlage der in den Auftragsunterlagen veröffentlichten Kriterien und Gewichtungen auf faire und transparente Weise erfolgen. Wenn in den Auftragsunterlagen eine detailliertere Bewertungsmethode angegeben wurde, muss diese Methode angewendet werden. Auf der Grundlage der Empfehlung des Bewertungsausschusses sollten die öffentlichen Auftraggeber das erforderliche interne Verfahren einleiten, um eine offizielle Zuschlagsentscheidung zu erhalten. Sie müssen dann die Bewerber benachrichtigen und die Vergabe veröffentlichen. (siehe [“Public procurement guidance for practitioners”](#), 2018)

Gemäß den Vergaberichtlinien von 2014 müssen alle Aufträge vom öffentlichen Auftraggeber auf der Grundlage des wirtschaftlich günstigsten Angebots (MEAT) vergeben werden. Die Anwendung dieses Kriteriums kann über drei unterschiedliche Ansätze erfolgen, die alle ein wirtschaftliches Element beinhalten:

- ausschließlich den Preis;
- nur die Kosten unter Verwendung eines Kosten-Nutzen-Ansatzes, wie z. B. Lebenszyklus-Kostenrechnung;
- bestes Preis-Leistungs-Verhältnis.

Während der Ausarbeitung der Auftragsunterlagen hat der öffentliche Auftraggeber entschieden, welche **Bewertungsmethode** anzuwenden ist. Diese Methode muss in den Auftragsunterlagen klar dargestellt werden, in Übereinstimmung mit den Vergabekriterien.

4.4.1 Bestes Preis-Leistungs-Verhältnis

Sowohl für EPC- als auch für ESC-Projekte wird empfohlen, dass die Bewertungsmethode das **beste Preis-Leistungs-Verhältnis** verwendet. Die MEAT-Kriterien sollten auf Kosten basieren und können auch andere Aspekte innerhalb eines „besten Preis-Leistungs-Verhältnisses“ (Qualität des Angebots, Organisation, Qualifikation und Erfahrung des Personals, Lieferbedingungen) umfassen.

Bei Verwendung des besten Preis-Leistungs-Verhältnisses werden die Vergabekriterien in der Regel nach einem System bewertet, bei dem die verschiedenen Kriterien gewichtet werden. Detaillierte **Vergabekriterien und ihre Gewichtung** sollten entweder in der Bekanntmachung oder in den Auftragsunterlagen durch eine Bewertungsmatrix oder eine klare Bewertungsmethode angegeben werden. Die relative Gewichtung jedes Kriteriums muss in Prozent oder in quantifizierbaren Punkten angegeben werden.

Bei der Durchführung der Bewertung sollte insbesondere auf Folgendes geachtet werden:

- Die veröffentlichten Vergabekriterien sollten immer ein Preiskriterium enthalten.
- die Vergabekriterien und ihre Gewichtung inklusive der Unterkriterien und Bewertungsmethoden, dürfen während des Bewertungsprozesses nicht geändert werden.

4.4.2 Formel zur Einstufung der Angebote

Sobald die Zuschlagskriterien bewertet und benotet wurden, **sollte eine spezifische Formel verwendet werden, um die Angebote einzustufen und festzulegen, welches Angebot den Wettbewerb gewinnen soll.** Um zu berechnen, welches Angebot das **beste Preis-Leistungs-Verhältnis** bietet, sollten die öffentlichen Auftraggeber den Qualitätsfaktor und den Preis berücksichtigen, die beide in Form von Indizes ausgedrückt werden. Die verwendete Methode muss in den Auftragsunterlagen angegeben werden und muss während des gesamten Verfahrens unverändert bleiben.

Es gibt keine, nach EU-Recht, vorgeschriebene Methode um das beste Preis-Leistungs-Verhältnis zu definieren. Es wird die Nutzung der allgemein verwendeten Formel für die Bewertung der EPC/ESC-Angebote empfohlen, die zur Berechnung der Punkteanzahl jedes Bewerbers dient. Die Formel ergibt eine Endnote von 100 Punkten. Das Angebot mit der höchsten Note erhält den Zuschlag.

$$Punkte_x = \frac{\frac{1}{P_x}}{\sum_{i=1}^n \frac{1}{P_i}} * w_P + \frac{C_{1x}}{\sum_{i=1}^n C_{1i}} * w_1 + \frac{C_{2x}}{\sum_{i=1}^n C_{2i}} * w_2 + \dots + \frac{C_{mx}}{\sum_{i=1}^n C_{mi}} * w_m$$

; wobei:

- ✔ **x** ist ein Index, der das spezifische Angebot bestimmt;
- ✔ **n** ist die gesamte Anzahl der Angebote
- ✔ **P_x** ist der Preis des Angebots x;
- ✔ **C₁, C₂...C_m** sind die Werte der Qualitätsvergabekriterien, die von 1 bis m nummeriert sind;
- ✔ **w_P** ist eine Gewichtung für Preiskriterien, ausgedrückt in Prozent;
- ✔ **w₁, w₂ ... w_m** sind Gewichtungen für die Qualitätsvergabekriterien, ausgedrückt in Prozent;
- ✔ **w_P + ∑_{i=1}^m w_i = 100 %.**

4.5 Europäische technische Qualitätskriterien

Dieser Beschaffungsleitfaden enthält eine Anleitung zur Anwendung der Richtlinien der Europäischen Technischen Qualitätskriterien (Leutgöb et al. 2018) bei der Bewertung von EPC- und ESC-Ausschreibungen. Die folgenden Kapitel (5 und 6) beschreiben, wie die im Dokument angeführten technischen Qualitätskriterien als technische Spezifikationen oder Vergabekriterien für die EPC- und ESC-Beschaffung verwendet und evaluiert werden können.

Die Richtlinien für europäische technische Qualitätskriterien, **veröffentlicht vom QualitEE-Projektteam, umfassen neun technische Qualitätskriterien:**

-  QC1 ANGEMESSENE ANALYSE
-  QC2 LEISTUNGSERBRINGUNG BEI DER UMSETZUNG VON TECHNISCHEN MAßNAHMEN
-  QC3 EINSPARGARANTIE
-  QC4 NACHWEIS DER ENERGIEEINSPARUNGEN
-  QC5 WERTERHALTUNG UND INSTANDHALTUNG
-  QC6 KOMMUNIKATION ZWISCHEN AUFTRAGNEHMER UND -GEBER
-  QC7 EINHALTUNG DES NUTZER/INNENKOMFORTS
-  QC8 NUTZER/INNENINFORMATION UND -MOTIVATION
-  QC9 NACHVOLLZIEHBARE VERTRAGLICHE FESTLEGUNGEN ZU CONTRACTING-SPEZIFISCHEN REGELUNGSERFORDERNISSEN

In der nachfolgenden Tabelle sind die Kategorien aufgeführt, die zur Anwendung der europäischen technischen Qualitätskriterien verwendet wurden - zur Verwendung in der Beschaffungsphase.

Tabelle 1 Technische Spezifikationen und Vergabekriterien

Typ	Abkürzungen	Beschreibung
Technische Spezifikationen	TS	Technische Spezifikationen liefern Eingabedaten für Energiesparmaßnahmen die in Ausschreibungen vorgesehen sind. Einige der Spezifikationen können während des Verhandlungsprozesses angepasst werden, wenn sie nicht als Mindestanforderungen definiert sind. Angebote, die die Mindestanforderungen nicht erfüllen, werden nicht bewertet und entweder zur Verbesserung zurückgesandt oder abgelehnt.
Vergabekriterien	AWC	Die Vergabekriterien werden in der Beschaffungsphase bewertet und jedes Angebot wird anhand einer Punkteanzahl bewertet, welche angibt, wie gut die Kriterien erfüllt sind. Angebote können danach eingestuft werden, wie gut sie diese Kriterien erfüllen.
Nicht anwendbar	NA	Diese Kriterien sind nicht in der Beschaffungsphase anwendbar. In den meisten Fällen können diese Kriterien erst nach der Beschaffung bewertet werden.

5 EPC CPN ANGEBOTSBEWERTUNG

5.1 Evaluierung in verschiedenen EPC-Beschaffungsphasen

Die Bewertung von EPC-Ausschreibungen im Verhandlungsverfahren (CPN) erfolgt in verschiedenen Phasen wie folgt:

1. Evaluation der Erstangebote

- ✔ Auf der Grundlage zur Bewertung der Erstangebote werden die zur weiteren Verhandlung geeigneten Kandidaten ausgewählt.

2. Verhandlung mit den Bewerbern

- ✔ Nach Einreichung der ersten Angebote folgen mehrere Verhandlungsrunden mit den Bewerbern. Innerhalb dieser Verhandlungen ist es möglich, die Angebote an die zusätzlichen Anforderungen des Kunden anzupassen.
- ✔ Es gibt mindestens eine Verhandlungsrunde, aber üblicherweise gibt es weitere Runden, in denen die Kriterien bewertet werden können (normalerweise gibt es drei Verhandlungsrunden).
- ✔ In jeder Runde fordert die Vergabebehörde eine Verbesserung des Angebots an und kann zusätzliche Details zu den in den Angeboten beschriebenen Lösungen anfordern, **welche dann in der nächsten Runde bewertet werden**.
- ✔ Aufforderung zur Abgabe eines endgültigen Angebots.

3. Bewertung der endgültigen Angebote und Auswahl des Zuschlagsempfängers

- ✔ Die Angebote werden immer nach der Anzahl der erzielten Punkte geordnet.

5.2 Technische Spezifikationen und Vergabekriterien für EPC

Spezifikationen und Vergabekriterien welche im Rahmen der Angebotsbewertung verwendet werden, müssen zusammen mit deren Gewichtungen in den Ausschreibungsunterlagen (TD) enthalten sein.

Für EPC-Projekte sollten viele der technischen Spezifikationen als Mindestanforderung festgelegt werden, um sicherzustellen, dass die Beschaffungsbehörde eine qualitativ hochwertige Dienstleistung erhält. Solche Spezifikationen können unter Verwendung der im Abschnitt 5.4 beschriebenen europäischen technischen Qualitätskriterien formuliert werden.

5.3 Bewertung der Vergabekriterien

Es gibt verschiedene Möglichkeiten Vergabekriterien zu bewerten, und die gewählte Methode kann dazu führen, dass ein anderer Bewerber erfolgreich ist.

Wenn der EPC-Vertrag vorsieht, dass der Kunde einen Kaufpreis für die zur Vertragserfüllung erforderliche Ausrüstung zahlt (einschließlich Entwurf und Installation, manchmal auch einschließlich der Energiemanagement-Dienstleistungen und M&V-Kosten), wäre ein üblicher Ansatz den Kapitalwert (NPV) des Preises und die garantierten Einsparungen über die gesamte Vertragslaufzeit zu berechnen und das Angebot mit den niedrigsten Gesamtkosten auszuwählen. Die Erfahrungen aus der tschechischen Republik zeigen jedoch, dass dieser Ansatz diejenigen Bewerber, welche Maßnahmen mit höheren Energieeinsparungen, aber auch höheren Investitionen vorschlagen, benachteiligen kann, während Angebote, die einen Teil der installierten Technologie (z.B. den veralteten Kessel) nicht nachrüsten und sich nur auf Investitionen mit niedrigen Kosten konzentrieren („cherry-picking“), bessere Ergebnisse bei der Kapitalwertberechnung erzielen.

Zur Bekämpfung dieses Problems, wurde eine alternative Methode entwickelt, bei welcher der Kapitalwert für einen längeren Zeitraum als die Vertragslaufzeit berechnet wird. Dies hatte jedoch die unbeabsichtigte Folge, dass die Bewerber nach Vertragsende wesentlich höhere Einsparungen versprechen konnten. Da die Einsparungen über das Vertragsende hinaus nicht garantiert sind, trägt der Bewerber kein Risiko für überzogene Versprechungen.

Daher wird in der Tschechischen Republik nun eine andere Methode angewendet, bei welcher sowohl die Investitionen als auch die Einsparungen individuell gewichtet werden und die Gewichtung der Einsparungen immer höher ist. Gleichzeitig besteht die Anforderung, dass sich die Investition innerhalb der Vertragslaufzeit amortisiert. Die Vertragsdauer ist in den Ausschreibungsunterlagen angegeben.

5.3.1 Bewertungsmethode mit individueller Gewichtung der Investitionen und Einsparungsgarantien

Vergabekriterien

In der Tschechischen Republik erwies sich jener Bewertungsansatz als besonders effektiv, bei welchem der Investitionspreis und die garantierten Einsparungen bei der Angebotsbewertung getrennt gewichtet werden und bei dem die Gewichtung der garantierten Einsparungen besonders hervorgehoben wird.

Bei der Gewichtung ist darauf zu achten, dass:

-  allen verwendeten Vergabekriterien eine Gewichtung zugewiesen wird und
-  die Summe aller Gewichtungen 100% ergibt.

Die Gewichtung der Kriterien sollte innerhalb des, in der nachstehenden Tabelle, angegebenen Bereichs liegen. Spezifische Gewichtungen hängen von den Kundenbedürfnissen, Art und Umfang des Projekts ab. Komplexe Projekte sollten im Vergleich zu einfachen, oder kleinen Projekten anhand eines breiteren Spektrums an qualitativen Kriterien bewertet werden.

Tabelle 2 Gewichtung von Vergabekriterien für EPC - individuelle Gewichtung von Investitionen und garantierten Einsparungen (Beispiel aus der Tschechischen Republik)

Vergabekriterium	Gewichtungsbandsbreite Minimum – Maximum
Preis	30 % - 45 %
Höhe der vertraglich garantierten Einsparungen	40 % - 55 %
Qualität des Angebots	10 % - 25 %
- dabei ist die Bewertung der Erreichbarkeit der garantierten Einsparungen die Hauptkomponente der Qualität	8 % - 20 %

Preis

Der Preis ist der Betrag, den der Auftraggeber für die erbrachten Leistungen an den Bewerber zu zahlen hat. Dies muss alle Kosten über die Laufzeit des EPC-Vertrags einschließen. Je nach Vertrag kann dies Folgendes umfassen:

- ✔ technisches Design und Ausstattung;
- ✔ Installation der Ausrüstung, Betriebs- und Wartungskosten während der Vertragslaufzeit;
- ✔ Steuersysteme für Geräte;
- ✔ Energiemanagement einschließlich jährlichem Mess- und Verifizierungsbericht (M&V-Bericht);
- ✔ Finanzierungskosten (falls vorhanden).

Es wird empfohlen, für die einfache Berechnung des Vertrages fixe Energiepreise zu verwenden. Bei der Verwendung der Vergabekriterien kann die Inflation berücksichtigt werden, insbesondere wenn eine hohe Inflation erwartet wird. Wenn der Kunde die erwartete Inflation berücksichtigt, muss seine Prognose in die Ausschreibungsunterlagen aufgenommen werden, damit alle Angebote mit dem gleichen Wert evaluiert werden können.

Eine Gewichtung des Angebotspreises zwischen 30 % und 45 % wird empfohlen. Es muss in jedem Fall niedriger sein, als die Gewichtung der Einsparungsgarantien.

Einsparungsgarantien

Das Schlüsselkriterium für die Bewertung der Angebote ist die Höhe der Einsparungsgarantien, ausgedrückt in Geldbeträgen (EUR oder in einer anderen Währung). Bei der Berechnung der Höhe der garantierten Einsparungen muss der vom Kunden in den Ausschreibungsunterlagen angegebene Preis (für Strom, Gas usw.) die Grundlage sein.

5.3.2 Bewertungsmethode, welche die wirtschaftliche Bewertung auf das Niveau der angebotenen garantierten Energieeinsparungen beschränkt

Vergabekriterien

In Österreich oder Deutschland wird häufig jener Ansatz verwendet, bei welchem die Vergütung des EES-Anbieters ausschließlich an die erzielten Einsparungen gebunden ist, d.h. die vom Anbieter

durchgeführten Investitionen werden nicht direkt, sondern indirekt über eine sparbezogene Zahlung abgegolten. In diesem Fall muss bei der wirtschaftlichen Bewertung der Angebote nur die Höhe der garantierten Einsparungen berücksichtigt werden. Je höher die garantierte Ersparnis ist, desto höher ist der finanzielle Nutzen für den Kunden. Daher wird die Höhe der garantierten Einsparungen zum Leitkriterium bei der Hauptgewichtung der Angebotsbewertung, die in der Regel durch eine Liste von „qualitativen“ Kriterien ergänzt wird, wie z.B. die technische Qualität der vorgeschlagenen Investitionsmaßnahmen, Qualität der vorgeschlagenen Produkte, Qualität der vorgeschlagenen Benutzerkomfortmaßnahmen, Qualität des Wartungskonzepts usw. Die Liste der qualitativen Maßnahmen kann an die spezifischen Anforderungen des Kunden angepasst werden, wobei die Gesamtgewichtung dieser Kriterien immer erheblich niedriger ist als die Gewichtung der Einsparungsgarantien (siehe [Tabelle 3](#) [Tabelle 3](#)).

Tabelle 3 Gewichtung der Vergabekriterien für EPC - ökonomische Bewertung auf die Höhe der angebotenen garantierten Energieeinsparungen begrenzt (Beispiel aus Österreich)

Vergabekriterium	Gewichtungsbandbreite Minimum – Maximum
Höhe der vertraglich garantierten Einsparungen	60 % - 90 %
Reihe qualitativer Kriterien (z. B. technische Qualität der Investitionsmaßnahmen, Produktqualität, Benutzerkomfortmaßnahmen, Wartungskonzept)	10 % - 40 %

5.4 Anwendung technischer Qualitätskriterien bei der EPC-Beschaffung

Die folgende Tabelle zeigt, wie die technischen Qualitätskriterien in den verschiedenen Phasen der Beschaffung angewendet werden können. Außerdem wird für jede Phase angegeben, welcher Akteur an der Anwendung des Kriteriums beteiligt ist (F-Vermittler; P-Anbieter; C-Kunde). In der letzten Spalte wird angegeben, ob die Kriterien als technische Spezifikation - TS oder als Vergabekriterien - AWC angewendet werden.

Tabelle 4 Anwendung technischer Qualitätskriterien bei der EPC-Beschaffung

AC	Bewertungskriterium	Anwendung bei der Beschaffung	Auftragsunterlagen				Evaluation	
			Phase 1	Phase 2	Phase 3	Phase 4	TS	AWC (Gewichtung)
			vor der Aufforderung zur Angebotsabgabe	vor der Einreichung unverbindlicher Angebote	vor der Einreichung endgültiger Angebote	bevor das beste Angebot ausgewählt wird		Gewichtung in %
1-1	Einigung über den Prozess der Energieanalyse nach EN 16247-1	Die Analyse wird in der Regel vor der Einreichung der unverbindlichen Angebote durchgeführt und kann auf Ersuchen der Bewerber und/oder Bieter um zusätzliche Informationen erweitert werden.	F/C	F/C	F/C		TS	
1-2	Angemessene Datenerfassung und -analyse	Die Ausschreibungsunterlagen (TD) sollten angemessene Daten und Analysen für allgemeine Zwecke enthalten und werden um zusätzliche Informationen zu den von den Bewerbern und/oder Bietern vorgeschlagenen Maßnahmen erweitert.	F/C	F/C	F/C			

1-3	Angemessenheit der Ableitung der empfohlenen Maßnahmen zur Verbesserung der Energieeffizienz (EEI)	Die Beurteilung der Angemessenheit der Ableitung der empfohlenen Maßnahmen zur Verbesserung der Energieeffizienz erfolgt während der Bewertung der eingereichten Angebote mittels der Vergabekriterien. Die Kommunikation zwischen C/F und P erhöht die Angemessenheit der vorgeschlagenen Maßnahmen.			P, F/C	P		AWC 5 – 10 %
2-1	Leistungserbringung von Dienstleistungen gemäß den geltenden Normen, Gesetzen und Bescheidaufgaben	Der Vertrag sollte den EPC-Anbieter verpflichten, die für das Objekt geltenden Standards und gesetzlichen Bedingungen einzuhalten.	F/C				TS	
2-2	Termintreue	Der Vertrag sollte entweder einen festen Zeitplan oder einen Prozess enthalten, welcher definiert, wie der EPC-Anbieter die Zeitpläne mit dem Kunden konsultiert und vereinbart.	F/C				TS	
2-3	Leistungsfeststellung und Dokumentation der Leistungserbringung	Der Vertrag sollte eine Verpflichtung enthalten, die jeweiligen Ansätze und Tools für die Leistungsfeststellung von EPC-Diensten anzuwenden.	F/C				TS	
2-4	Einschulung der NutzerInnen oder des Bedienpersonals	Der Vertrag sollte einen Plan für die Schulung der Benutzer enthalten.	F/C				TS	

2-5	Sicherstellung der Funktionstüchtigkeit neu eingebrachter Anlagen zum Vertragsende	Der Vertrag sollte Bestimmungen enthalten, die gewährleisten, dass alle neu installierten Anlagen zum Vertragsende voll funktionsfähig sind.	F/C					TS	
3-1	Abhängigkeit des Entgelts vom Erreichen der Einspargarantie	Im Vertrag als TS festgelegt.	F/C					TS	
3-2	Angemessene Höhe der Einspargarantie	Die Höhe der vertraglich vereinbarten garantierten Einsparungen ist der Schlüssel für die Vergabekriterien. (Gegebenenfalls kann zusätzlich eine Mindesteinsparung als TS im Vertrag festgelegt werden).	F/C					(TS)	AWC 40 – 50 %
3-3	Erzielte garantierte Einsparungen (gilt nur für Einspargarantie Typ 1)	Bei der Bewertung der eingereichten Angebote anhand der Vergabekriterien wird eine Ex-ante-Bewertung zur Erreichbarkeit der Einsparungsgarantien durchgeführt.					F/C		AWC 5 – 15 %
3-4	Angemessene Intervalle in denen die Einhaltung des Garantieversprechens überprüft wird	Das erforderliche Mindestintervall für M&V-Berichte wird von F/C in den TD und im Vertrag festgelegt.	F/C						
4-1	Anwendung einer standardisierten Methode zur Berechnung von Energieeinsparungen	Der Vertrag sollte eine Verpflichtung zur Anwendung einer der beiden standardisierten Methoden enthalten: IPMVP oder ISO 50015: 2014.	F/C	P	P	P		TS	

4-2	Auswahl des passenden Ansatzes zur Überprüfung von Energieeinsparungen	Begründung für die Auswahl von M&V-Ansätzen. Darstellung der Vor- und Nachteile des gewählten Ansatzes im Vergleich zu möglichen Alternativen des Anbieters. Vereinbarung zwischen Dienstleister und Vermittler (Auftraggeber).		P & F/C	P & F/C	P & F/C	(TS)	AWC
4-3	Klare Definition der Basislinie (Referenzverbrauch)	Bestimmung einer Basislinie, basierend auf einer Bewertung der Ausgangsdaten.	F/C				TS	
4-4	Klare Definition der Anpassungsgrundlage der Energieeinsparungsberechnung	Festlegung einer klar definierten Anpassungsmethode, wie z. B.: <ul style="list-style-type: none"> transparente Bewertung der Faktoren die den Energieverbrauch beeinflussen; Darstellung spezifischer Anpassungsgleichungen. 	F/C				TS	
4-5	Transparenz und Übereinstimmung der M&V-Prozesse und der damit verbundenen Verantwortlichkeiten	Vereinbarung eines Verfahrens zur Implementierung von M&V - Prozessen. Verantwortlichkeiten sind in den TS definiert.		P & F/C	P & F/C	P & F/C	TS	
5-1	Einhaltung der erforderlichen Anlagenverfügbarkeit	Der Vertrag sollte eine genaue Beschreibung der Kundenbedürfnisse während des Betriebs der Anlagen enthalten (z. B. Aufzeichnung von Betriebszeiten und Ausfallzeiten).	F/C				TS	

5-2	Rasche Störungsbehebung	Der Vertrag sollte einen präzisen Prozess zur Registrierung von Fehlern enthalten, der die Kundenanforderungen und Anlagenspezifikationen widerspiegelt.	F/C					TS	
5-3	Funktionsfähigkeit der Anlage zum Vertragsende	Der Vertrag sollte Bestimmungen enthalten, in welchen gewährleistet wird, dass alle neu installierten Anlagen zum Vertragsende voll funktionsfähig sind.	F/C					TS	
5-4	Transparente Erfassung der Leistungsgrenzen	Der Vertrag sollte die Pflichten des Dienstleisters in Bezug auf Wartung und Reparatur festlegen.	F/C					TS	
6-1	Bekanntgabe von Ansprechpersonen	Bestimmung von Ansprechpersonen in einem Dokument des Vertrages, in welchem die jeweiligen Aufgaben detailliert beschrieben sind.	F/C					TS	
6-2	Einsichtnahme in Daten und Datenaustausch (in beide Richtungen)	Vertragsbestimmungen, welche den gegenseitigen Zugang zu den Daten regeln.	F/C					TS	
6-3	Erfassung und kontinuierliche Aktualisierung aller vom EES-Anbieter ergriffenen EEI-Maßnahmen	Überprüfung, ob das im Vertrag festgelegte Energiemanagement ein Tool umfasst, das die Möglichkeit bietet, die Maßnahmen klar und übersichtlich zu erfassen.	F/C					TS	

6-4	Organisatorische Maßnahmen zur Einbindung von internem Bedienpersonal	Festlegung organisatorischer Maßnahmen, die den kontinuierlichen Informationsaustausch erleichtern.	F/C					TS
7-1	Erhebung und regelmäßige Überprüfung der aktuellen NutzerInnenanforderungen	Solange die jeweiligen Parameter vom EES beeinflusst werden, müssen die BenutzerInnenanforderungen (z. B. Raumtemperatur, Luftfeuchtigkeit usw.) überprüft und aufgezeichnet werden.	F/C					TS
7-2	Regelmäßige Überprüfung zur Einhaltung der quantitativen NutzerInnenanforderungen	Folgende Maßnahmen sind durchzuführen: <ul style="list-style-type: none"> • Regelmäßige Auswertung komfortbezogener Datenpunkte, die in Gebäudeautomatisierungssystemen erfasst und gespeichert werden (mindestens einmal jährlich). • Zusätzliche Messungen in Fällen, in denen auffällige Komfortdefizite gemeldet werden. • Korrekturmaßnahmen, um die Einhaltung der 	F/C					TS

		BenutzerInnenanforderungen sicherzustellen.						
7-3	Einsatz qualitativer Methoden zu Erhebung der NutzerInnenzufriedenheit	Vertragliche Regelungen zur Erfassung der NutzerInnenzufriedenheit sollen Bestandteil des Vertrages sein.	F/C				(TS)	
8-1	Erstellung eines Konzepts zur NutzerInnenmotivation	Verfügbarkeit eines Konzeptes, das speziell alle BenutzerInnengruppen motiviert.	F/C				(TS)	
8-2	Einrichtung eines Vorschlagswesens für Effizienzsteigerungen durch NutzerInnen	Die Einrichtung eines Vorschlagswesens zur Erleichterung der Übermittlung von Vorschlägen der NutzerInnen an die EBS und die Verfügbarkeit eines Feedbackprozesses für die NutzerInnen werden im Vertrag garantiert. Ein solches Vorschlagswesen kann in regelmäßigen Sitzungen mindestens einmal im Jahr stattfinden, um die erzielten Einsparungen und die Verbesserung der Energieeffizienz zu erörtern.	F/C				(TS)	

8-3	Bereitstellung handlungsorientierter Informationen zum Thema Energieeffizienz	Die Verfügbarkeit von Informationen zu spezifischen Energiesparmaßnahmen, die von verschiedenen Zielgruppen durchgeführt werden können, wird im Vertrag garantiert.	F/C				(TS)	
9-1	Eigentumsübertragung	Verfügbarkeit einer vertraglichen Regelung gemäß den gesetzlichen Bestimmungen.	F/C				TS	
9-2	Umgang mit Energiepreisisiken	Verfügbarkeit einer vertraglichen Regelung gemäß den gesetzlichen Bestimmungen.	F/C				TS	
9-3	Versicherungen	Verfügbarkeit einer vertraglichen Regelung gemäß den gesetzlichen Bestimmungen.	F/C				TS	
9-4	Ausstiegsregelungen	Verfügbarkeit einer vertraglichen Regelung gemäß den gesetzlichen Bestimmungen.	F/C				TS	

9-5	Rechtsnachfolge	Verfügbarkeit einer vertraglichen Regelung gemäß den gesetzlichen Bestimmungen.	F/C				TS	
9-6	Ungehindertes Zugriffs- und Zutrittsrecht	Verfügbarkeit einer vertraglichen Regelung gemäß den gesetzlichen Bestimmungen.	F/C				TS	
9-7	Zulässigkeit unterschiedlicher Finanzierungsarten (Zession, Leasing, Forfaitierung, etc.)	Verfügbarkeit einer vertraglichen Regelung gemäß den gesetzlichen Bestimmungen.	F/C	(P, F/C)	(P, F/C)	(P, F/C)	TS	
9-8	Regelung der Rechte bzgl. geistigen Eigentumes	Verfügbarkeit einer vertraglichen Regelung gemäß den gesetzlichen Bestimmungen.	F/C				TS	

Abkürzungen:

AWC- Vergabekriterien F – Vermittler
 C - Klient P – Provider

TD - Vergabeunterlagen TS – technische Spezifikation
 in Klammern () – nicht verpflichtend

6 ESC CPN-ANGEBOTSBEWERTUNG

6.1 Verschiedenen Phasen der ESC CPN-Beschaffungsevaluierung

Ein typischer Ansatz für Ausschreibungen für ESC ist das Verhandlungsverfahren (CPN). In diesem Fall wird der Ausschreibungsprozess in seinen verschiedenen Phasen wie folgt durchgeführt:

1. Bewertung der Erstangebote

- ✔ Die zur weiteren Verhandlung geeigneten ESC-Anbieter werden anhand folgender Kriterien ausgewählt:
 - Übereinstimmung des Angebots mit den in den Ausschreibungsunterlagen angeführten Spezifikationen;
 - Bewertung des Erstangebotes.

2. Verhandlungen mit den Bewerbern

- ✔ Nach Einreichung der Angebote folgen mehrere Verhandlungsrunden mit den Bewerbern. Innerhalb der Verhandlungen ist es möglich, die Angebote an die zusätzlichen Anforderungen des Kunden anzupassen.
- ✔ Es gibt mindestens eine Verhandlungsrunde, aber üblicherweise gibt es zwei oder drei Verhandlungsrunden, in denen die Kriterien bewertet werden können.
- ✔ In jeder Runde gibt es eine neue Ausschreibungsspezifikation - der Auftragnehmer fordert weitere Einzelheiten zu den in den Ausschreibungen beschriebenen Lösungen an, **die dann in der nächsten Runde bewertet werden.**
- ✔ Aufforderung zur Abgabe eines endgültigen Angebots.

3. Bewertung der endgültigen Angebote und Auswahl des Zuschlagsempfängers

Wenn andere Beschaffungsverfahren gewählt werden, muss der Prozess entsprechend angepasst werden. Da ESC-Projekte in vielen Fällen weniger komplex sind als EPC-Projekte, eignet sich in vielen Fällen auch das einstufige Verfahren.

6.2 Technische Spezifikationen und Vergabekriterien für ESC

Spezifikationen und Vergabekriterien welche im Rahmen der Angebotsbewertung verwendet werden, müssen zusammen mit deren Gewichtungen in den Ausschreibungsunterlagen enthalten sein.

6.2.1 Technische Spezifikationen

Um qualitativ hochwertige ESC-Projekte zu gewährleisten, muss in den Ausschreibungsunterlagen klar definiert sein, welche der technischen Spezifikationen für jeden Bewerber verbindlich sind. Wenn ein Bewerber die technischen Spezifikationen nicht einhält, kann er vom Ausschreibungsverfahren ausgeschlossen werden. Darüber hinaus werden technische Spezifikationen im Sinne der Ausschreibungsunterlagen Bestandteil des Energieliefervertrags. Bei der Formulierung der technischen Spezifikationen bieten die europäischen technischen Qualitätskriterien nützliche Leitlinien, die im Abschnitt 6.3 ausführlich beschrieben werden.

6.2.2 Vergabekriterien und deren Gewichtung

Typischerweise ist bei der ESC-Beschaffung der **Energieversorgungspreis** das Vergabekriterium mit der überwiegenden Gewichtung.

Es wird jedoch empfohlen, auch Nicht-Preiskriterien eine gewisse Gewichtung zuzuweisen (z. B. Versorgungssicherheit, Qualität der technischen Lösungen, Anteil erneuerbarer Energiequellen, Emissionen usw.), es sei denn, diese sind als verbindliche Spezifikationen festgelegt (siehe Abschnitt 6.2.1). Die Verwendung von Nicht-Preiskriterien hilft dem Kunden, die Vergabe des ESC-Auftrags an einen Bewerber zu vermeiden, der einen niedrigen Preis bietet, der durch eine schlechte Zuverlässigkeit, eine niedrige Qualität der gelieferten Energie oder einen anderen technischen oder wirtschaftlichen Faktor beeinträchtigt wird.

Bei der Gewichtung ist darauf zu achten, dass:

- ✔ die Gewichtungen der Kriterien die Ziele des Kunden widerspiegeln;
- ✔ allen zu verwendenden Vergabekriterien soll eine Gewichtung zugewiesen werden; und
- ✔ die Summe aller Gewichtungen 100 % ergibt.

Tabelle 5 zeigt die typische Gewichtungsbandbreite für die Vergabekriterien. Der folgende Abschnitt enthält eine detailliertere Beschreibung der in der Tabelle enthaltenen Einzelheiten der Zuschlagskriterien.

Tabelle 5 Gewichtung der Vergabekriterien für ESC

Kriterien	Gewichtungsbandbreite (Minimum – Maximum)
Energieversorgungspreis (einschließlich der Preiskomponenten wie, Investition, Höhe der Energieeinsparungen und der damit verbundenen Kosten sowie sonstige Betriebskosten)	65 % - 90 %
Langfristige Betriebskosten (Gewichtung ist höher, wenn die Lebensdauer der technischen Ausrüstung länger als die Vertragsdauer ist)	0 % - 30 %
Restwert	0 % - 10 %
Versorgungssicherheit	0 % - 15 %
Andere technische Qualitätskriterien	5 % - 15 %

Energieversorgungspreis

Je nach Vertrag kann der Preis z.B.

- ✔ ein Energiepreis mit einer Komponente (wie €/MWh). In solchen Fällen gibt es normalerweise eine Spezifikation einer Mindestmenge (oder Take-or-Pay-quantity).
- ✔ Zwei-Komponenten-Preisgestaltung mit:
 - Energieeinheitspreis (wie €/MWh), zzgl.;
 - fixe jährliche Kosten (€/Jahr), die sich auf Personal, sonstige Betriebs- und Wartungskosten, Amortisationen von Vermögenswerten usw. beziehen.

In jedem Fall muss das Preisschema die Beträge beschreiben, die der Kunde dem Bewerber für die Energieversorgung und alle damit verbundenen Dienstleistungen zahlen müsste. Dies muss alle im Voraus festgelegten Kosten während der Laufzeit des ESC-Vertrags einschließen. Abhängig von den Besonderheiten der Projekte umfasst dies normalerweise:

- ✔ technisches Design;
- ✔ Lieferung und Installation der Ausrüstung;
- ✔ Betriebs- und Wartungskosten während der Vertragslaufzeit;
- ✔ Steuersysteme für die installierte Technologie;
- ✔ Finanzierungskosten (falls vorhanden);
- ✔ Treibstoff- / Strom- / Wasserkosten.

Bei der Betrachtung des Preiskriteriums und seiner Gewichtung sollte nicht nur der ursprüngliche Energiepreis im Mittelpunkt stehen, sondern auch seine Stabilität und Vorhersehbarkeit über die Vertragslaufzeit. Dies bedeutet, dass die Regeln für die Preisanpassung festgelegt werden müssen. In diesem Zusammenhang ist zu berücksichtigen, dass häufig ein Preisrisiko durch Dritte besteht, welches nicht im Einflussbereich des Dienstleisters liegt (z.B. für Treibstoff-/ Strom- / Wasserpreise), daher muss eine angemessene Risikoverteilung zwischen Anbieter und Kunde vereinbart werden.

Die Ausschreibungsunterlagen sollten eine klar definierte Methode zur Bewertung/zum Vergleich der Preisangebote enthalten. Diese Methodik kann auf Untergewichtungen basieren, die den "festen" und "variablen" Preiskomponenten zugeordnet sind. Alternativ können die Ausschreibungsunterlagen eine detailliertere Bewertungsformel enthalten, die feste Parameter (wie jährlicher Energieverbrauch, Kraftstoffpreise usw.) für jedes Vertragsjahr enthält.

Langfristige Betriebskosten

Wie oben beschrieben, deckt in einem typischen ESC-Projekt der Energieversorgungspreis alle Kosten über die Vertragslaufzeit ab. Was für den Kunden nach Projektende jedoch wichtig ist, sind die langfristigen Betriebskosten. Daher sollten bei Projekten, bei denen die Lebensdauer der Ausrüstung die Vertragsdauer überschreitet und zum Vertragsende die Ausrüstung auf den Kunden übertragen wird, die geplanten langfristigen Betriebskosten Teil der Matrix der Vergabekriterien

werden. Dieses Element ist für Bewerber von Vorteil, die den anfänglichen Investitionsbetrag erhöhen (um qualitativ hochwertigere Geräte bereitzustellen), um langfristig niedrigere Betriebskosten zu erzielen. Niedrige Betriebskosten sind auch während der Vertragslaufzeit von Vorteil, da sie das Risiko von Preisschwankungen und damit verbundenen Risiken verringern.

Restwert des Vermögenswertes

Bei einigen Projekten kann ein Vergabekriterium in Bezug auf den Restwert des Vermögens (nach Vertragsende) den Bewerber dazu motivieren, in neue (oder qualitativ hochwertigere) Geräte zu investieren, anstatt die vorhandenen oder gebrauchten zu verwenden. Da es möglich sein muss, diesen Restwert - abhängig vom Einzelfall - zu bewerten, kann sich das Kriterium auf den geschätzten Buchwert der Vermögenswerte bei Vertragsende oder auf den tatsächlichen Marktwert bei der Ausschreibung beziehen.

Versorgungssicherheit

Die folgenden technischen Qualitätskriterien können zur Bewertung der Versorgungssicherheit herangezogen werden:

- ✔ Verfügbarkeit der Mittel für die angebotene technische Lösung.
- ✔ Standby-Kapazität (Kessel/Kühler/Transformator usw.):
 - Beispielsweise bietet eine Anlage mit zwei 700-kW-Kesseln mit einer Spitzenlast von 1000 kW eine deutlich höhere Zuverlässigkeit als eine Anlage mit einem einzigen 1000-kW-Kessel (natürlich bei höheren Investitionskosten). In einem solchen Zusammenhang könnte gegebenenfalls ein Vergabekriterium wie "technische Lösung mit zwei Kesseln ≤ 500 kW" hinzugefügt werden (mit einer Gewichtung von 5 bis 10 %).
- ✔ Reservetreibstoff:
 - Zum Beispiel erhöht die Installation eines Dieselspeichers und eines Zweistoffbrenners in einer Gaskesselanlage die Versorgungssicherheit (im Vergleich zu einem Brenner nur mit Gas betrieben). Ähnliche technische Lösungen können direkt als Vergabekriterium herangezogen werden (mit der jeweiligen Gewichtung).
- ✔ Andere Kriterien, die sich auf die Versorgungssicherheit beziehen wie z.B.:
 - spezifische Ansätze zur Minimierung von Störungen der Energieversorgung während der Projektdurchführung oder
 - Kompatibilität des Projekts (Technologie) mit dem vorhandenen System usw.

Andere technische Qualitätskriterien

Weitere technische Kriterien könnten die Bewerber - trotz höherer Anfangsinvestitionen - zu verbesserten Leistungs-, Qualitäts- oder Umweltstandards bewegen. Beispielsweise können Kriterien wie die nachstehenden als technische Spezifikationen oder Zuschlagskriterien (mit entsprechenden Gewichtungen) hinzugefügt werden:

- ✔ die Verwendung eines bestimmten Anteils an erneuerbarer Energie (oder Abwärme) im Brennstoff- / Energiemix; weiters
- ✔ die Verwendung eines emissionsarmen Kraftstoffes (Erdgas, CNG, Biomasse); oder
- ✔ die Verwendung eines/r Kühlaggregats/Wärmepumpe mit einem niedrigen ODP / GWP-Kältemittel usw.;
- ✔ die Verfügbarkeit oder Qualität von Automatisierungs-/Überwachungssystemen;
- ✔ die Angemessenheit der empfohlenen technischen Maßnahmen.

6.3 Anwendung technischer Qualitätskriterien bei der ESC-Beschaffung

Die folgende Tabelle zeigt, wie die technischen Qualitätskriterien in den verschiedenen Phasen der Beschaffung angewendet werden können. Außerdem wird für jede Phase angegeben, welcher Akteur an der Anwendung des Kriteriums beteiligt ist (F-Vermittler; P-Anbieter; C-Kunde). In der letzten Spalte wird angegeben, ob die Kriterien als technische Spezifikation (TS) oder als Vergabekriterium (AWC) angewendet werden.

Tabelle 6 Anwendung technischer Qualitätskriterien bei der ESC-Beschaffung

			Auftragsunterlagen				Evaluation	
AC	Bewertungskriterium	Verwendung in der Beschaffung	Phase 1	Phase 2	Phase 3	Phase 4	TS	AWC (Gewichtung)
			vor der Aufforderung zur Angebotsabgabe	vor der Einreichung unverbindlicher Angebote	vor der Einreichung endgültiger Angebote	bevor das beste Angebot ausgewählt wird		Gewichtung in %
1-1	Einigung über den Prozess der Energieanalyse nach EN 16247-1	In der Regel führt der Kunde, unterstützt von einem Vermittler, eine Energieanalyse als Grundlage für die Beschaffung durch.	F/C	F/C	F/C		TS	
1-2	Angemessene Datenerfassung und -analyse	In der Regel ist der Kunde - unterstützt von einem Vermittler - für die Datenerhebung verantwortlich, da die Ausschreibungsunterlagen (TD) angemessene Daten enthalten sollten, über die die Bewerber ihre Angebote bilden können.	F/C	F/C	F/C		TS	

1-3	Angemessenheit der Ableitung der empfohlenen Maßnahmen zur Verbesserung der Energieeffizienz (EEI)	Da die Bewerber die technischen Maßnahmen nach freiem Ermessen auswählen, kann 1-3 als Vergabekriterium auf der Grundlage einer Bewertung der Angebotsabgabe herangezogen werden. Die Kommunikation zwischen C/F und P erhöht die Angemessenheit der vorgeschlagenen Maßnahmen.			P, F/C	P		(AWC 5 – 10 %)
2-1	Leistungserbringung von Dienstleistungen gemäß den geltenden Normen, Gesetzen und Bescheidauflagen	Der ESC-Anbieter ist verpflichtet, die für den Gegenstand geltenden Normen und gesetzlichen Bestimmungen einzuhalten.	F/C				TS	
2-2	Termintreue	Der TD sollte entweder einen festen Zeitplan oder einen Prozess enthalten, der definiert, wie der ESC-Anbieter die Zeitpläne mit dem Kunden bespricht und vereinbart.	F/C				TS	

2-3	Leistungsfeststellung und Dokumentation der Leistungserbringung	Der TD sollte eine Verpflichtung enthalten, für die Anwendung entsprechender Ansätze und Tools von EPC-Diensten.	F/C					TS	
2-4	Einschulung der Nutzer/innen oder des Bedienpersonals	Der Vertrag sollte einen Plan für die Schulung der Benutzer enthalten.	F/C					TS	
2-5	Sicherstellung der Funktionstüchtigkeit neu eingebrachter Anlagen zum Vertragsende	Der Vertrag sollte Bestimmungen enthalten, die gewährleisten, dass alle neu installierten Anlagen zum Vertragsende voll funktionsfähig sind.	F/C					TS	
QC3	<i>Einsparungsgarantie</i>	<i>In der Regel gilt die QC3-Einsparungsgarantie nicht für ESC-Projekte, mit der Ausnahme, in welchen ESC mit der Bereitstellung von Energieeinsparungen auf der Nachfrageseite kombiniert wird (Integriertes Energie-Contracting).</i>							

QC4	Überprüfung der Energieeinsparung	<i>Die QC4-Überprüfung von Energieeinsparungen ist in der Regel nicht auf ESC-Projekte anwendbar, mit der Ausnahme, in denen ESC mit der Bereitstellung von Energieeinsparungen auf der Nachfrageseite kombiniert wird (Integriertes Energie-Contracting).</i>						
5-1	Einhaltung der erforderlichen Anlagenverfügbarkeit	Der TD sollte eine genaue Beschreibung der Bedürfnisse des Klienten während des Betriebes des Systems enthalten.	F/C				TS	
5-2	Rasche Störungsbehebung	Der TD sollte eine genaue Darstellung der Kundenbedürfnisse und Systemspezifikationen enthalten.	F/C				TS	
5-3	Funktionstüchtigkeit der Anlage zum Vertragsende	Der Vertrag sollte Bestimmungen enthalten, die gewährleisten, dass alle neu installierten Anlagen zum Vertragsende voll funktionsfähig sind.	F/C				TS	
5-4	Transparente Erfassung der Leistungsgrenzen	Der TD sollte die Pflichten des Dienstleisters in Bezug auf	F/C				TS	

		Wartung und Reparatur festlegen.						
6-1	Bekanntgabe von Ansprechpersonen	Bestimmung von Ansprechpersonen in einem Dokument des Vertrages, in welchem die jeweiligen Aufgaben detailliert beschrieben sind.	F/C					TS
6-2	Einsichtnahme in Daten und Datenaustausch (in beide Richtungen)	Vertragsbestimmungen, welche den gegenseitigen Zugang zu den Daten regeln.	F/C					TS
6-3	Erfassung und kontinuierliche Aktualisierung aller vom EES-Anbieter ergriffenen EEI-Maßnahmen	Der TD sollte den Ansatz für eine klare und präzise Erfassung der Umsetzung technischer Maßnahmen festlegen.	F/C					TS
6-4	Organisatorische Maßnahmen zur Einbindung von internem Bedienpersonal	Festlegung organisatorischer Maßnahmen, die den kontinuierlichen Informationsaustausch erleichtern.	F/C					TS
7-1	Erhebung und regelmäßige Überprüfung der aktuellen NutzerInnenanforderungen	Der TD sollte die für die ESC geltenden Benutzeranforderungen (z. B. die Vorlauftemperatur) und die Art und Weise ihrer	F/C					TS

		Überprüfung und Aufzeichnung festlegen.						
7-2	Regelmäßige Überprüfung zur Einhaltung der quantitativen NutzerInnenanforderungen	Ein Ansatz sollte im TD definiert werden	F/C					TS
7-3	Einsatz qualitativer Methoden zu Erhebung der NutzerInnenzufriedenheit	Ein Ansatz sollte im TD definiert werden, aber dieses Kriterium gilt normalerweise nicht für ESC.	(F/C)					(TS)
QC8	Information und Motivation der Nutzer	<i>Normalerweise ist QC8 nicht auf ESC anwendbar. Wenn das ESC-Projekt einige Verantwortlichkeiten in diesem Bereich enthält, müssen diese im TD definiert werden.</i>	(F/C)					(TS)
9-1	Eigentumsübertragung	Verfügbarkeit einer vertraglichen Regelung gemäß den gesetzlichen Bestimmungen.	F/C					TS
9-2	Umgang mit Energiepreisisiken	Verfügbarkeit einer vertraglichen Regelung gemäß den gesetzlichen Bestimmungen.	F/C					TS
9-3	Versicherungen	Verfügbarkeit einer vertraglichen Regelung gemäß	F/C					TS

		den gesetzlichen Bestimmungen.						
9-4	Ausstiegsregelungen	Verfügbarkeit einer vertraglichen Regelung gemäß den gesetzlichen Bestimmungen.	F/C				TS	
9-5	Rechtsnachfolge	Verfügbarkeit einer vertraglichen Regelung gemäß den gesetzlichen Bestimmungen.	F/C				TS	
9-6	Ungehindertes Zugriffs- und Zutrittsrecht	Verfügbarkeit einer vertraglichen Regelung gemäß den gesetzlichen Bestimmungen.	F/C				TS	
9-7	Zulässigkeit unterschiedlicher Finanzierungsarten (Zession, Leasing, Forfaitierung, etc.)	Verfügbarkeit einer vertraglichen Regelung gemäß den gesetzlichen Bestimmungen.	F/C	(P, F/C)	(P, F/C)	(P, F/C)	TS	
9-8	Regelung der Rechte bzgl. geistigen Eigentumes	Verfügbarkeit einer vertraglichen Regelung gemäß den gesetzlichen Bestimmungen.	F/C				TS	

Abkürzungen:

AWC- Vergabekriterien F – Vermittler

TD - Vergabeunterlagen

TS – technische Spezifikation

C – Klient

P – Provider

in Klammern () – nicht verpflichtend

7 IN VERSCHIEDENEN EU-LÄNDERN ANGEWENDETE VERFAHREN FÜR DIE EPC- UND ESC-BESCHAFFUNG

Im Folgenden wird ein Überblick über die Vergabeverfahren der EES-Dienste in sieben EU-Ländern gegeben, wobei verschiedene derzeit angewandte Ansätze veranschaulicht werden. Darüber hinaus enthalten die folgenden beiden Kapitel detaillierte Beschreibungen der für EPC in der Tschechischen Republik und ESC in Bulgarien angewandten Verfahren.

Tabelle 7 Übersicht über die angewandten EES-Vergabeverfahren

Land	Art des Verfahrens	Beschaffte Dienstleistung
Belgien	Verhandlungsverfahren	EPC
Tschechische Republik	Verhandlungsverfahren	EPC
Frankreich	wettbewerblicher Dialog	EPC and ESC
Slowenien	wettbewerblicher Dialog	EPC and ESC
Großbritannien	offenes Verfahren	EPC
Griechenland	offenes Verfahren	EPC, ESC and other EES
Slowakei	offenes Verfahren	EPC, ESC and other EES

7.1 Verhandlungsverfahren - Belgien

Art des Verfahrens: Sowohl VEB als auch RenoWatt verwenden CPN (andere Anbieter verwenden möglicherweise andere Verfahren - CD oder ein anderes Verfahren).

Art des EES Beschaffungsverfahrens: EPC

In Belgien sind verschiedene EPC-Marktvermittler oder „One-Stop-Shops“ aktiv, die nicht unbedingt den gleichen Ansatz verfolgen. Der folgende Text beschreibt den Ansatz der beiden aktivsten Marktteilnehmer (VEB und RenoWatt), die beide CPN verwenden.

VEB

VEB ist eine halböffentliche Agentur, die von der flämischen Regierung gegründet wurde. VEB ist

hauptsächlich in der Region Flandern tätig, ist jedoch nicht strikt darauf beschränkt. Das Mandat des VEB umfasst vier Bereiche, wobei der Schwerpunkt immer auf öffentlichen Gebäuden und Organisationen liegt:

- ✔ Erleichterung der Umsetzung von Energieeffizienzmaßnahmen in öffentlichen Gebäuden, unter anderem durch EPC.
- ✔ Unterstützung öffentlicher Stellen bei der Optimierung ihres Energieeinkaufs.
- ✔ Verwalten einer Datenbank mit Energieverbrauchsdaten. Diese Datenbank ist mit vorhandenen Datenbanken verknüpft, welche Immobiliendaten enthalten.
- ✔ Organisation von Networking-Möglichkeiten für Energieeffizienzfachleute, die im öffentlichen Bereich tätig sind.

RenoWatt

RenoWatt ist eine zentrale Anlaufstelle für den Erwerb von Energiedienstleistungen im öffentlichen Sektor in der Wallonischen Region. RenoWatt deckte ursprünglich die Provinz Lüttich ab, hat sich jedoch kürzlich auf die gesamte Wallonische Region ausgeweitet. RenoWatts Auftrag ist es, die Beschaffung von EPC-Dienstleistungen zu erleichtern.

7.1.1 Stufen im Vergabeverfahren

1. Beginn des Beschaffungsverfahrens
2. Auswahl von 3-5 ESCOs, basierend auf einer Mischung aus qualitativen und quantitativen Kriterien (Referenzen, Solvabilität, ...).
3. In der Regel liefern drei bis fünf Bewerber ESCO Angebote. Bewertung der Angebote und Einladung von ein bis drei ESCOs zur Verhandlung.
4. Verhandlungen, die dazu führen, dass die ESCOs ihr bestes und endgültiges Angebot abgeben.
5. Vergabe des Auftrages an den ESCO-Gewinner

7.1.2 Rollen bei der Vorbereitung und Durchführung des Vergabeverfahrens

Sowohl VEB als auch RenoWatt führen den Beschaffungsprozess für ihre öffentlichen Auftraggeber (Kommunen, Provinzen, Krankenhäuser usw.) durch.

7.1.3 Kriterien und Methodik zur Auswahl des besten Angebots

Sowohl die Qualität der Angebote (etwa 30 % der Punktzahl, z.B. basierend auf der Qualität des Projektplans und der vorgeschlagenen Maßnahmen) als auch die Menge/der Preis (etwa 70 % der

Punktzahl, z.B. basierend auf Einsparungsgarantien, jährlichen Investitionen, Instandhaltungskosten) sind zu berücksichtigen.

7.2 Verhandlungsverfahren – Tschechische Republik

Art des Verfahrens: CPN

Art des EES-Beschaffungsverfahrens: EPC

Im Folgenden werden die verschiedenen Phasen des **Verhandlungsverfahrens** für ein EPC-Projekt beschrieben.

Auf der Grundlage einer vorläufigen Analyse entscheidet die Geschäftsleitung des Kunden, ob EPC zur Bereitstellung der erforderlichen Energiesparmaßnahmen verwendet werden soll. Es ist wichtig, die Unterstützung der wichtigsten Entscheidungsträger sicherzustellen, die den endgültigen EPC-Vertrag genehmigen müssen. Dies sollte getan werden, bevor Bemühungen unternommen werden, um über die Anfangsphase hinauszukommen.

Sobald sich die Geschäftsleitung für die Verwendung von EPC für das Projekt entschieden hat, ist die Beschaffung eines EPC-Anbieters der nächste Schritt im Prozess. Das Vergabeverfahren wird häufig in Zusammenarbeit mit einem EPC-Projektvermittler vorbereitet, der in der Lage ist, die geeigneten Vergabekriterien zu definieren und die Vertragsspezifikationsdokumentation zu erstellen. Sie helfen auch bei der Bewertung der eingegangenen Angebote.

Bis zur Unterzeichnung des EPC-Vertrags besteht für den Kunden in der Regel keine Verpflichtung. Bis zu diesem Zeitpunkt kann der Kunde entscheiden, das EPC-Projekt nicht durchzuführen, wenn er die Kosten für das Energieaudit und das technische Design, das bisher beschlossen wurde, übernimmt.

7.2.1 Stufen des Vergabeverfahrens

Für EPC-Projekte im öffentlichen Sektor muss das Vergabeverfahren dem Vergabegesetz Nr. 134/2016 entsprechen welches am 1. Oktober 2016 in Kraft trat.

Der Zeitpunkt des Vergabeverfahrens variiert je nach den jeweiligen Umständen zwischen den Projekten. Die nachstehende Tabelle enthält ein typisches Beispiel für einen EPC-CPN-Prozess.

Vorbereitung der Ausschreibungsunterlagen

Der öffentliche Auftraggeber leitet diese erste Phase in der Regel ein, indem er seine Absicht, einen öffentlichen Auftrag innerhalb eines CPN zu vergeben, im entsprechenden nationalen Amtsblatt für das öffentliche Auftragswesen und im Amtsblatt der Europäischen Union mitteilt (erforderlich, wenn der Auftragswert mindestens 443.000 EUR beträgt, d.h. in der festgelegten Schwelle der delegierten Verordnung (EU) 2017/2364 der Kommission).

Der öffentliche Auftraggeber erstellt die Ausschreibungsunterlagen mit einer Auftragsvorlage und veröffentlicht diese Dokumente auf der registrierten Website des öffentlichen Auftraggebers.

Tabelle 8 EPC Verhandlungsverfahren

Prozessstufen	Akteure
Arbeitsaufnahme und erste Verhandlungen	Vermittler & Klient
Erstellung des Entwurfs der Ausschreibungsunterlagen, einschließlich eines Vertragsentwurfs für die Erbringung von Energiedienstleistungen in technischer und formaler Hinsicht, und Erstellung des Entwurfs des Bewertungsansatzes für die Ausschreibung	Vermittler
Besprechung der Ausschreibungsunterlagen mit dem öffentlichen Auftraggeber, Bemerkungen, Fertigstellung und Genehmigung durch den öffentlichen Auftraggeber.	Vermittler & Klient
Veröffentlichung einer Bekanntmachung über die Auftragsvergabe im Bulletin für das öffentliche Beschaffungswesen, einschließlich der Veröffentlichung der Qualifikationsanforderungen (einschließlich einer Aufforderung zur Einreichung von Bewerbungen)	Vermittler & Klient
Einsendeschluss für Bewerbungen und Qualifikationsnachweise	Bewerber
Bewerber, die die erforderlichen Qualifikationen erfüllt haben, erhalten eine schriftliche Aufforderung zur Angebotsabgabe	Vermittler & Klient
Die Bewerber führen Vor-Ort-Besuche durch, bei denen sie dem Vermittler und dem öffentlichen Auftraggeber Fragen stellen können, die jene dann beantworten. Diese Antworten sind in den aktualisierten Ausschreibungsunterlagen vermerkt. Die Bewerber reichen ihre Angebote bis zum Abgabetermin ein.	Bewerber
Mit den Bewerbern, die Angebote einreichen, werden mehrere Verhandlungsrunden geführt. Die vorgeschlagenen Maßnahmen werden erörtert, und die Bewerber müssen erläutern, wie sie ihre geplanten Einsparungsgarantien erzielen möchten. Bewertung der Angebote und Einleitung aufeinanderfolgender Verhandlungsrunden.	Vermittler & Klient
Auswahl des besten Angebotes, auf der Grundlage der Bewertung der endgültigen Angebote, anhand der festgelegten Vergabekriterien.	Klient
Diskussion, Änderung und Unterzeichnung des endgültigen Vertrages und seines Abschlusses	Vermittler & Klient

Bewertung der EES-Anbieterqualifikationen

In dieser Phase bewertet der öffentliche Auftraggeber die Qualifikationen der EES-Anbieter (**Wirtschaftsteilnehmer**), die einen **Antrag zur Teilnahme** am Wettbewerb gestellt haben, welche daraufhin die, vom Auftraggeber, angeforderten Informationen für die qualitative Auswahl bereitstellen. Die Qualifikation der Wirtschaftsteilnehmer kann sich auf die Qualifikationen und/oder Akkreditierungen und/oder Zertifizierungen der EES-Anbieter beziehen, sofern diese auf

nationaler Ebene verfügbar sind³. Wirtschaftsteilnehmer im CPN, die die erforderlichen Qualifikationen nicht erfüllen oder jene, welche in späteren Runden des CPN ausscheiden, sind vom Vergabeverfahren ausgeschlossen.

Einreichung von unverbindlichen Angeboten

Wirtschaftsteilnehmer im CPN, die die erforderlichen Qualifikationen nachgewiesen haben und in einer früheren Runde nicht ausgeschlossen wurden (**Bewerber**), werden in dieser Phase vom Auftraggeber aufgefordert, **unverbindliche Angebote** einzureichen. Die Wirtschaftsteilnehmer werden zur gleichen Zeit und zu den gleichen Bedingungen dazu eingeladen.

Verhandlungen über unverbindliche Angebote

Der Auftraggeber handelt die vorläufigen Angebote mit Bewerbern im CPN aus, um die vorläufigen Angebote zu seinen Gunsten zu verbessern.

In den Verhandlungen kann die Anzahl der verhandelten unverbindlichen Angebote verringert werden, wenn der öffentliche Auftraggeber dies in einer Mitteilung zu Beginn des CPN oder in einer **Bekanntmachung** mit welcher das Vergabeverfahren eingeleitet wurde, als Möglichkeit festgelegt hat.

Gegenstand der Verhandlungen über die vorläufigen Angebote

Der öffentliche Auftraggeber ist berechtigt, mit den Bewerbern über etwaige Bedingungen in ihren indikativen Angeboten zu verhandeln, und der Verhandlungsgegenstand kann auch Bedingungen enthalten, die nicht Gegenstand der Bewertungskriterien sind.

Der öffentliche Auftraggeber kann im Laufe der Verhandlungen auch Änderungen oder Ergänzungen der Ausschreibungsbedingungen vornehmen, insbesondere der technischen Bedingungen, jedoch nicht der technischen Mindestanforderungen⁴. Der öffentliche Auftraggeber hat die Bewerber im CPN über eine solche Änderung oder Ergänzung schriftlich zu informieren und eine angemessene Frist für die Anpassung der vorläufigen Angebote vorzusehen.

Der Bewerber kann das unverbindliche Angebot während des Verhandlungszeitraums mit dem öffentlichen Auftraggeber ändern. Daher kann im Verlauf der Verhandlungen eine geänderte Fassung des unverbindlichen Angebots eingereicht werden.

Im Verlauf der Verhandlungen werden die Bewerber am Vergabeverfahren in einer nicht diskriminierenden Weise informiert. Der öffentliche Auftraggeber ist nur dann berechtigt, vertrauliche Informationen an andere Bewerber im CPN weiterzugeben, wenn die schriftliche Zustimmung des Bewerbers in Bezug auf bestimmte Informationen erteilt wird.

³ EED, Artikel 16, Availability of qualification, accreditation and certification schemes

⁴ ausgewählte garantierte Leistungsparameter können als technische Mindestbedingungen festgelegt werden.

Verhandlungsverfahren über vorläufige Angebote

Die Verhandlungen über die vorläufigen Angebote können in einer Runde oder in mehreren Runden stattfinden, wobei die Anzahl der Bewerber im CPN schrittweise verringert werden kann.

Der Auftraggeber kann mit allen Bewerbern gleichzeitig oder getrennt verhandeln.

Der Auftraggeber ist verpflichtet, die Bewerber über die Beendigung der Verhandlungen oder den Zeitplan bzw. die Bedingungen für die Beendigung zu informieren.

Einreichung der Angebote und Vorgehensweise des Auftraggebers nach Einreichung der Angebote

Der öffentliche Auftraggeber ist anschließend verpflichtet, alle Bewerber im CPN (die nicht vom Vergabeverfahren ausgeschlossen wurden) aufzufordern, Angebote gemäß der endgültigen Fassung der Ausschreibungsbedingungen und den Verhandlungsergebnissen über die unverbindlichen Angebote einzureichen. Es ist auch verpflichtet, eine angemessene Frist für die Einreichung der endgültigen Angebote festzulegen. Diese Angebote sind endgültig und weitere Verhandlungen sind nicht gestattet.

Nach dem Öffnen der Umschläge mit den Angeboten beginnt die Beurteilungs- und Bewertungsphase, gefolgt von der Auswahl des besten (d.h. des wirtschaftlich günstigsten) Angebotes. Es folgt die Unterzeichnung des Vertrages mit dem gewählten EES-Anbieter.

7.2.2 Rollen bei der Vorbereitung und Durchführung des Vergabeverfahrens

Obwohl die volle Verantwortung für den Beschaffungsprozess und die Auswahl des besten Anbieters beim Kunden liegt, wird der Kunde in fast allen EPCs in der Tschechischen Republik von einem Projektvermittler bei der Durchführung der erforderlichen Schritte unterstützt. Der Vermittler bietet umfassende technische, wirtschaftliche, finanzielle und rechtliche Expertise.

Der Projektvermittler führt die vorläufigen EPC-Analysen durch, um für EPC geeignete Objekte (Gebäude usw.) zu empfehlen, während der Kunde die endgültige Auswahl von Objekten für Energiesparmaßnahmen genehmigt und eine Anforderung für das gewünschte Komfortniveau festlegt.

7.2.3 Kriterien und Methodik zur Auswahl des besten Angebotes

Der Schwerpunkt liegt auf der Gewichtung der Kriterien welche nicht auf den Preis basieren und insbesondere auf denen, welche auf die Höhe der garantierten Einsparungen bezogen sind.

Bei der Gewichtung ist darauf zu achten, dass:

-  allen verwendeten Vergabekriterien eine Gewichtung zugewiesen wird.
-  die Summe aller Gewichtungen 100 % ergibt und

- ☑ die Gewichtung der Kriterien muss innerhalb des, in der nachstehenden Tabelle, angegebenen Bereichs liegen.

Tabelle 9 Gewichtung der Vergabekriterien für EPC, mit Schwerpunkt auf den garantierten Einsparungen (Bsp. aus der Tschechischen Republik)

Vergabekriterium	Gewichtungsbandbreite Minimum - Maximum
Preis	30 % - 40 %
Höhe der vertraglich vereinbarten Einsparungsgarantie	40 % - 50 %
Vorläufige Bewertung der Erreichbarkeit der garantierten Einsparungen	5 % - 25 %
Andere technische Qualitätskriterien	5 % - 10 %

Preis

Der Preis ist der Betrag, den der Auftraggeber für die erbrachten Leistungen an den Bewerber zu zahlen hat. Dieser muss alle Kosten über die Laufzeit des EPC-Vertrages beinhalten. Dies kann je nach Vertrag Folgendes umfassen:

- ☑ technisches Design;
- ☑ Ausrüstung;
- ☑ Installation der Ausrüstung, Betriebs- und Wartungskosten während der Vertragslaufzeit;
- ☑ Steuerungs- und Regelsystem der installierten Ausrüstung;
- ☑ Energiemanagement einschließlich jährlichem Mess- und Überprüfungsberichtes (M&V);
- ☑ Kapitalkosten (falls vorhanden).

Es wird empfohlen, fixe Energiepreise zu verwenden.

Die Gewichtung des Angebotspreises wird zwischen 30 und 40 % empfohlen. In jedem Fall liegt sie unter der Gewichtung der garantierten Einsparungen.

Garantierte Einsparungen

Das Hauptkriterium für die Bewertung der Ausschreibung ist die Höhe der vertraglich vereinbarten Einsparungsgarantie in Geldbeträgen (EUR oder in einer anderen Währung).

7.3 Wettbewerblicher Dialog - Frankreich

Art des Verfahrens: CD

Art des EES Beschaffungsverfahrens: EPC und ESC

Bei EPC-Projekten wird in Frankreich in etwa 60% der Fälle ein **wettbewerblicher Dialog** geführt (Les premiers résultats de l'Observatoire des Contrats de Performance Énergétique 2017). Obwohl dieses Verfahren keine Verpflichtung darstellt, entscheidet sich der öffentliche Markt meistens dafür. Der durch die Richtlinie 2004/18/EG eingeführte wettbewerbliche Dialog ist eine geeignete Lösung für die Vergabe besonders komplexer Aufträge, bei denen der öffentliche Auftraggeber die technische Lösung nicht objektiv für seinen Bedarf festlegen kann oder bei denen der öffentliche Auftraggeber nicht in der Lage ist, die gesetzlichen und/oder finanziellen Komponenten eines Projekts festzulegen. In Frankreich werden EPC-Projekte aufgrund ihres globalen Aspekts und der Verpflichtungen des Betreibers im Laufe der Zeit als „besonders komplex“ angesehen, weshalb der wettbewerbliche Dialog die am häufigsten verwendete Lösung ist. In Frankreich wird der wettbewerbliche Dialog auch in ESC-Projekten verwendet und folgt demselben Verfahren.

Bei der öffentlichen Auftragsvergabe in Frankreich können für EPC-Projekte zwei Rechtsinstrumente verwendet werden: ein Energieeffizienz-Partnerschaftsvertrag (*contrat de partenariat de performance énergétique*, CPPE), der in die Kategorie der öffentlich-privaten Partnerschaften (PPP) fällt, oder ein öffentlich-rechtliches Energieeffizienz-Abkommen (*marché public de performance énergétique*, MPPE) (ADEME 2016)

7.3.1 Stufen im Vergabeverfahren

Der wettbewerbliche Dialog ist ein Verfahren, bei dem der öffentliche Auftraggeber mit den zur Teilnahme an dem Verfahren zugelassenen Bewerbern in einen Dialog tritt, um Lösungen zu definieren oder zu entwickeln, die seinen Bedürfnissen entsprechen und auf deren Grundlage diese Bewerber zur Einreichung eines Angebots aufgefordert werden.

Das wettbewerbliche Dialogverfahren besteht aus drei Phasen: Auswahl der Anträge; Dialog und Einreichung der vollständigen Angebote durch die Bewerber.

1. Antragsauswahl:

-  Die Bekanntmachung über ein wettbewerbsorientiertes Vergabeverfahren (AAPC) wird vom öffentlichen Auftraggeber veröffentlicht.
-  Die Auswahl der Anträge erfolgt durch den öffentlichen Auftraggeber gemäß den geltenden Bestimmungen (z. B. nach Überprüfung der Steuersituation, ausreichender Garantien, technischer und finanzieller Leistungsfähigkeit usw.).

2. Dialog:

-  Nach der Auswahl der Bewerber liegt zu Beginn des Dialogs noch kein konkretes Angebot der Bewerber vor, und der öffentliche Auftraggeber hat noch keine genauen Spezifikationen ausgearbeitet. Der Dialog zielt darauf ab, die besten Möglichkeiten zu identifizieren und zu definieren, um die Bedürfnisse des öffentlichen Auftraggebers aus einem zuvor entwickelten Funktionsprogramm oder aus einem teilweise definierten Projekt zu befriedigen. Auf diese Weise kann der öffentliche Auftraggeber mit den

ausgewählten Bewerbern alle Aspekte des Auftrags erörtern, und diese können so lange dauern, bis das Ziel erreicht ist.

- ✔ Der öffentliche Auftraggeber kann eine oder mehrere Phasen des Dialogs festlegen. Dies muss jedoch im AAPC oder in der Konsultationsverordnung erwähnt werden. Die Wahl mehrerer Phasen erleichtert die Ablehnung von Bewerbern, deren Angebote nicht den Anforderungen entsprechen oder die das Projekt nicht durchführen können. Wenn der Dialog nicht in Phasen aufteilt wird, muss der Auftraggeber den Dialog mit allen Kandidaten bis zum Ende der Dialogphase fortsetzen.
- ✔ Im Rahmen des Dialogs treffen sich die Bewerber zu gleichen Bedingungen mit Vertretern des öffentlichen Auftraggebers. Der öffentliche Auftraggeber darf ohne Zustimmung des Bewerbers keine Lösungsvorschläge oder vertraulichen Informationen die im Rahmen der Diskussion zur Verfügung gestellt wurden, an andere Bewerber weitergeben.
- ✔ Das Ende des Dialogs ist erreicht, wenn der öffentliche Auftraggeber dies für angemessen erachtet.

3. Einreichung der endgültigen Angebote

- ✔ Die Kandidaten unterbreiten ihr endgültiges Angebot basierend auf den Lösungen, die sie während des Dialogs vorgestellt und spezifiziert haben.
- ✔ Auswahl des wirtschaftlich günstigsten Angebots.

7.3.2 Aufgaben bei der Vorbereitung und Durchführung des Vergabeverfahrens

Der öffentliche Auftraggeber muss lediglich ein Funktionsprogramm definieren und muss keine erwartete Lösung beschreiben. Es ist nützlich, wenn der öffentliche Auftraggeber von einem EPC-Projektvermittler unterstützt wird.

7.3.3 Kriterien und Methodik zur Auswahl des besten Angebots

Das wirtschaftlich günstigste Angebot wird nach den zu Beginn des Verfahrens bekannt gegebenen Auswahlkriterien ausgewählt.

7.3.4 Vorteile im Vergleich zum Verhandlungsverfahren

Die Nutzung des wettbewerblichen Dialogs hat den Vorteil, dass den Bewerbern mehr Freiheiten eingeräumt werden und ihre Fachkenntnisse besser genutzt werden. Es handelt sich um einen Vergabeprozess, der Innovation und Kreativität fördert und den öffentlichen Auftraggeber dazu veranlassen kann, sich für Lösungen zu entscheiden, an die er anfänglich nicht gedacht hat.

In einem wettbewerblichen Dialogverfahren werden zunächst geeignete Lösungen gefunden und definiert, bevor Angebote abgegeben werden. Der Projektverantwortliche muss lediglich ein Funktionsprogramm definieren und muss keine erwartete Lösung beschreiben, was für EPCs besonders praktisch sein kann. Dadurch können Energieeinsparungen optimiert werden.

Darüber hinaus werden für MPPE die Fragen im Zusammenhang mit der Finanzierung des Projekts im Rahmen des Dialogs nicht behandelt, was die Verhandlungen vereinfacht und die Konzentration auf die von den Kandidaten vorgeschlagenen technischen Lösungen ermöglicht (Centre d'études techniques de l'équipement Nord-Picardie 2013).

7.4 wettbewerblicher Dialog – Slowenien

Art des Verfahrens: CD

Art des EES Beschaffungsverfahrens: EPC and ESC

Bei der Auswahl eines öffentlich-privaten Partnerunternehmens wird nach dem **Verfahren des wettbewerblichen Dialogs** das günstigste Angebot für eine Dienstleistungskonzession ausgewählt. Der Public-Private-Partnership-Auftragnehmer wird als „Konzessionär“ bezeichnet.

Die Auswahl des Konzessionsnehmers und die Abwicklung des Konzessionsverhältnisses werden durch das Gesetz geregelt, das die Konzessionspartnerschaften regelt ([Public-Private Partnership \(PPP\) Act](#)). Das Thema, die Rechte und Pflichten einer Konzessionspartnerschaft, das Verfahren zur Auswahl des privaten Partners und andere Elemente einer individuellen PPP-Beziehung sind in einem Instrument zur Errichtung einer PPP (im Folgenden: Konzessionsinstrument) geregelt. Das Konzessionsinstrument wird in Form eines Regierungsdekrets, eines Beschlusses des Vertretungsorgans der Selbstverwaltungsgemeinschaft oder einer allgemeinen Urkunde eines anderen öffentlichen Partners erlassen, die auf der Grundlage einer durch einen Sonderrechtsakt erteilten öffentlichen Genehmigung ausgestellt wurde. Das Konzessionsinstrument definiert den EES-Typ und wird sowohl für den EPC als auch für den ESC verwendet.

7.4.1 Stufen im Vergabeverfahren

Der wettbewerbliche Dialog umfasst folgende Schritte:

Stufe 0 - PPP-Prozess beim öffentlichen Auftraggeber (Entscheidung für das PPP-Dienstleistungskonzessionsmodell)

Bei der Auswahl der Methode zur Umsetzung des Energieeffizienzprojekts, das Gegenstand von PPP sein könnte, beurteilt die Behörde anhand des Projektberichts und des lokalen Energiekonzepts (Kommunen) zunächst, ob das Projekt als PPP/EPC/ESC durchgeführt werden kann, bewertet die Durchführbarkeit des Projekts und vergleicht die EPC/ESC-Konzession mit einer öffentlichen Kaufoption. Daher wird das Interesse der Promotoren (ESCOs) geprüft und eine Entscheidung über das PPP/EPC/ESC-Projekt getroffen. Das Konzessionsgesetz definiert den Gegenstand, die Rechte und Pflichten der Gemeinde (Auftraggeber) und des Konzessionsnehmers (PPP-Auftragnehmer), das Konzessionsnehmerauswahlverfahren und andere Bestandteile der PPP-Beziehung. Die Vertragspartnerschaft wird in Form einer Dienstleistungskonzession gewählt; d.h. eine bilaterale Rechtsbeziehung zwischen dem öffentlichen Auftraggeber als Auftraggeber und einem ESCO als Konzessionsnehmer, in der der Konzessionsnehmer das ausschließliche Recht erhält, Energieeffizienzdienstleistungen im öffentlichen Interesse zu erbringen.

Stufe 1 - Bewertung des EPC-Projekts (Investment Grade Audit, Machbarkeitsstudie)

Um eine energetische Tiefensanierung öffentlicher Gebäude zu ermöglichen, werden im Zeitraum 2016–2020 Kohäsionszuschüsse gewährt. Die Kohäsionsfonds werden mit privaten und öffentlichen Investitionen kombiniert, daher handelt der öffentliche Sektor bei der Beschaffung von EBS in Übereinstimmung mit der Verordnung über eine einheitliche Methodik für die Erstellung und Bearbeitung von Investitionsdokumenten im Bereich der öffentlichen Finanzen und Anforderungen für die Gewährung von Finanzmitteln aus den Kohäsionsfonds. Diese zusätzlichen Anforderungen umfassen unter anderem die obligatorische Erstellung des Investment Grade-Energieaudits, der Energieausweise, der Machbarkeitsstudien und der Projektdokumentation auf der Grundlage standardisierter Methoden und Prozesse. Die PPP-Energieeffizienzdienste müssen auf der Grundlage des standardisierten EPC-Modells durchgeführt werden.

Stufe 2 - Veröffentlichung der Ausschreibung

Bei der Auswahl eines PPP-Auftragnehmers wird das Verfahren des wettbewerblichen Dialogs zur Auswahl des wirtschaftlich günstigsten Angebots angewendet.

Stufe 3 - Einladung zur Teilnahme am wettbewerblichen Dialog

In der ersten Phase des CDs wählt der öffentliche Auftraggeber unter Einhaltung der in der öffentlichen Ausschreibung festgelegten Bedingungen die Bewerber aus, mit denen er einen Dialog zur Bestimmung und Definition der Mittel und der am besten geeigneten Lösungen führt, um die Ziele und Anforderungen des öffentlichen Partners in der zweiten Phase des Verfahrens zu erfüllen. Im CD diskutiert der öffentliche Partner mit den ausgewählten Kandidaten alle Aspekte des PPP / EPC-Projekts und die vorgeschlagenen Lösungen, bis er Lösungen findet, die seinen Zielen und Anforderungen entsprechen.

Stufe 4 - Aufforderung zur Abgabe eines endgültigen Angebots

Nach Abschluss des Dialogs benachrichtigt der öffentliche Auftraggeber die Bewerber, die an der letzten Phase des Dialogs teilgenommen haben, und fordert sie auf, Angebote einzureichen, die unter Berücksichtigung der während des Dialogs vorgestellten und definierten Lösungen erstellt wurden. Die endgültigen Angebote enthalten alle Elemente, welche für die Durchführung des PPP / EPC-Projekts erforderlich sind.

Stufe 5 - Vertragsunterzeichnung

Der öffentliche Auftraggeber bewertet die eingegangenen Angebote anhand der Kriterien, die für die Bewertung der Angebote im Rahmen der öffentlichen Ausschreibung festgelegt wurden, und vergibt die PPP/EPC-Konzession an ausgewählte Bewerber/Konzessionäre.

Tabelle 10 Ein Beispiel für die PPP EPC-Projektzeitskala

Bewertung der Möglichkeiten für ein PPP - Projektdatenblatt		Juni 2016
Anruf zu Promoter		August 2016

Der Promoter reicht einen Antrag für ein PPP ein	September 2016
Public Private Partnership Act wird vom Gemeinderat angenommen	Januar 2017
Öffentliche Ausschreibung - Erteilung einer Dienstleistungskonzession für das EPC-Projekt »energetische-Tiefensanierung der Grundschule und des Gesundheitszentrums«	Februar 2017
wettbewerblicher Dialog	Juni 2017 – Juli 2018
Aufforderung an die Bewerber zur Abgabe der endgültigen Angebote	August 2018
Antrag auf Gewährung eines Zuschusses	September 2018
Vergabe der Konzession für Energieeffizienzdienstleistungen	Oktober 2018
Konzessionsvertrag unterzeichnet	November 2018
Tiefensanierung	März 2019 – Oktober 2019
Die PPP-EPC-Projekt-/Garantiephase (15 Jahre)	November 2019 – Oktober 2034

7.4.2 Rollen bei der Vorbereitung und Durchführung des Vergabeverfahrens

Die gesamte Verantwortung für die Erstellung der Auftragsunterlagen und das Beschaffungsverfahren liegt beim öffentlichen Partner. Der „öffentliche Partner“ ist der Staat oder eine selbstverwaltete lokale Gemeinschaft, die eine PPP einrichtet, in der sie dem privaten Partner auch das Recht einräumt, eine EPC- oder ESC-Dienstleistungskonzession durchzuführen.

Es ist üblich, dass ein Vermittler, in der Regel eine lokale Energieagentur oder spezialisierte Experten, die öffentlichen Partner während des gesamten Konzessionsvergabeverfahrens unterstützt (vorläufiges Verfahren zur Beurteilung, ob eine EPC- oder ESC-Dienstleistung als PPP durchgeführt werden kann, Instrument zur Einrichtung von PPP, öffentliches Vergabeverfahren) Vertragsabschluss).

7.4.3 Kriterien und Methodik zur Auswahl des Gewinnerangebots

Die derzeitige Entwicklung des EPC-Marktes im öffentlichen Sektor Sloweniens wird durch das operationelle Programm zur Umsetzung des Förderprogramms der EU für die Kohäsionspolitik 2014-2020 (OP ECP) für den Zeitraum 2016-2020 unterstützt und öffentliche Auftraggeber werden von der im Ministerium für Infrastruktur tätigen Durchführungsstelle für Energiesanierungsprojekte für öffentliche Gebäude gefördert.

Um eine höhere Energiekostenbasis als Voraussetzung für die Verbesserung der Durchführbarkeit von EPC-Projekten zu erreichen, die mit hohen Transaktionskosten verbunden sind, fördert das OP EPC-Unterstützungsprogramm die Bündelung von Energiesanierungsprojekten für kleinere Gebäude. Die Mindestinvestitionsspanne für EPC-Projekte im Rahmen dieses Programms beträgt 750.000 EUR. (Stanicic 2018)

Die Investitionsförderung, mit der bis zu 40% der förderfähigen Kosten bezuschusst werden, soll in erster Linie die Kombination von öffentlichen und privaten Finanzierungssträngen via EPC und PPP unterstützen.

Bedingungen

Das EPC-Projekt muss die Einhaltung der folgenden Bedingungen nachweisen, um für eine Investitionsförderung in Frage zu kommen:

- ✔ der öffentliche Partner hat ein Vorverfahren gemäß dem PPP-Gesetz durchgeführt, auf dessen Grundlage die Entscheidung getroffen wird, ein PPP-EPC-Projekt im Rahmen der Energieeffizienz-Dienstleistungskonzession durchzuführen;
- ✔ das PPP-EPC-Projekt ist als umfassende energetische Sanierung der öffentlichen Gebäude konzipiert;
- ✔ es wird nur ein Teil der Investition unterstützt, die zur erforderlichen und garantierten Einsparung von Endenergie und zur Nutzung erneuerbarer Energien beiträgt;
- ✔ Gebäude wurden einem Investment-Grade-Energieaudit unterzogen und haben Energieausweise;
- ✔ ein Mess- und Verifizierungsplan wurde erstellt;
- ✔ die Investition beläuft sich auf über 750.000,00 € ohne MwSt;
- ✔ Finanzierungsquellen werden ermittelt, und anhand der „funding-gap-Methode“ wurde der Finanzierungsbedarf und die Verhältnismäßigkeit der für das EPC-Projekt vorgesehenen staatlichen Beihilfen nachgewiesen; die private Finanzierung sollte mehr als 50% betragen;
- ✔ im Fall von Miteigentum an Gebäuden wird eine Eigentümervereinbarung über die Kofinanzierung und Durchführung des EPC-Projekts geschlossen;
- ✔ Gemeinden sollten ein lokales Energiekonzept beschlossen haben. (Infrastrukturministerium der Republik Slowenien 2018).

Anforderungen

Neben den gemeinsamen Bestimmungen des Kohäsionsfonds gibt es einige spezifische Anforderungen, die in den Ausschreibungen enthalten sind und erfüllt sein müssen:

- ✔ der Antragsteller/Begünstigte muss sicherstellen, dass für den Fall, dass der EPC-Anbieter auch ein Energieversorger und/oder ein Energieeinzelhandelsunternehmen ist, welcher Energie an Energieverbraucher verkauft, die Energieeinsparungen, die sich aus den durchgeführten Energieeffizienzmaßnahmen ergeben und Gegenstand einer Kofinanzierung sind, im nationalen Energieeffizienzverpflichtungssystem nicht berücksichtigt werden;
- ✔ wurden bereits Mittel von ELENA (EIB, EBRD) für die Kosten für die Erstellung der PPP - EPC - Projektdokumentation erhalten, die für die Beantragung der öffentlichen Ausschreibungen erforderlich sind, gelten diese Mittel als nicht förderfähige Ausgaben (Ministerium für Infrastruktur der Republik Slowenien 2018).

Vergabekriterien

Die vorgeschlagenen Projekte, die die Voraussetzungen für die Förderfähigkeit erfüllen, werden anhand einer Reihe von Vergabekriterien bewertet. Die Kriterien sind in drei Vergabereihen unterteilt, die durch Unterindikatoren und eine Ergänzung für denkmalgeschützte Gebäude, definiert sind:

 Energieeffizienz (Hauptgewichtung 50%)

- Das Verhältnis zwischen der jährlichen Endenergieeinsparung und der Fläche der energetisch sanierten Gebäude, die mindestens 30 kWh/m²/Jahr betragen muss, andernfalls wird das Angebot abgelehnt (Subgewichtung 80%).
- Das Verhältnis zwischen der zusätzlichen Erzeugung von Energie aus erneuerbaren Energiequellen und dem Endenergieverbrauch nach der energetischen Sanierung von Gebäuden (Subgewichtung 20%).

 Kosteneffizienz (Gewichtung 35%)

- Das Verhältnis zwischen den jährlichen Endenergieeinsparungen und dem Wert der beihilfefähigen PPP-EPC-Kosten, der mindestens 15% betragen muss, andernfalls wird das Angebot abgelehnt (Subgewichtung 100%).

 Beitrag zum sozialen Wandel und zur Bewusstseinsbildung (Gewichtung 15%).

- Das Verhältnis zwischen den Investitionskosten für die PPP-EPC-„Kohäsionsmaßnahmen“ ohne MwSt. und den Gesamtinvestitionskosten für die Operation „Kohäsionsmaßnahmen“ (Subgewichtung 30%).
- Die Investitionskosten für die „Kohäsionsmaßnahme“ ohne Mehrwertsteuer, die mindestens 750.000 EUR betragen müssen (Subgewichtung 50%).

 Einrichtung einer Ladestation für Elektrofahrzeuge, ja/nein (Subgewichtung 20%).

 Spezifische Vergabekriterien für denkmalgeschützte Gebäude unter Berücksichtigung der "virtuellen Energieeinsparung" von Maßnahmen, die aufgrund des Schutzes nicht oder nur teilweise umgesetzt werden können ("jährliche Endenergieeinsparung" = "tatsächliche jährliche Endenergieeinsparung" + "virtuelle jährliche Energieeinsparung") (Ministerium für Infrastruktur der Republik Slowenien 2018).

Tabelle 11 Gewichtungen der Vergabekriterien

Vergabereihe/ Sub-Indikator	Hauptgewichtung	Subgewichtung	max. Anzahl von Sub-Punkten	max. Anzahl von Punkten
A. Energieeffizienz und RES				
1. Das Verhältnis zwischen den jährlichen Endenergieeinsparungen und der Fläche der energetisch sanierten Gebäude	0.50	0.80	100.00	40.00
2. Das Verhältnis zwischen der zusätzlichen Erzeugung von Energie aus erneuerbaren Energiequellen und dem Endenergieverbrauch nach der energetischen Sanierung von Gebäuden		0.20	100.00	10.00
TOTAL A	0.50	1.00	100.0	50.00
B. Kosteneffizienz				
1. Das Verhältnis zwischen den jährlichen Endenergieeinsparungen und dem Wert der beihilfefähigen PPP-EPC-Kosten	0.35	1.00	100.00	35.00
TOTAL B	0.35	1.00	100.00	35.00
C. Beitrag zum sozialen Wandel und Sensibilisierung der Gesellschaft				
1. Das Verhältnis zwischen den mehrwertsteuerfreien PPP-EPC-Investitionskosten für die Kohäsionsmaßnahmen und den Gesamtinvestitionskosten für die Kohäsionsmaßnahmen	0.15	0.30	100.00	4.50
2. Die Investitionskosten für die „Kohäsionsmaßnahme“ ohne Mehrwertsteuer		0.50	100.00	7.50
3. Einrichten von Ladestationen für Elektrofahrzeuge		0.20	100.00	3.00
TOTAL C	0.15	1.00	100.00	15.00
TOTAL A + B + C			100.00	100.00

7.4.4 Vorteile im Vergleich zum Wettbewerbsverfahren mit Verhandlung

Das Verfahren wird durch die EPC / ESC-Rahmengesetze (PPP-Act) und die ausgewählte Art der Dienstleistungskonzession vorgeschrieben. Es gibt keine Vorteile im Vergleich zu CPN.

7.5 Offenes Verfahren – Großbritannien

Art des Verfahrens: Einstufiges offenes Verfahren (gefolgt von eingeschränkten Miniwettbewerben)

Art des EES Beschaffungsverfahrens: EPC

In Großbritannien gibt es vier wichtige Rahmenbedingungen für Energieeffizienzverträge, die für die Verwendung durch Behörden des öffentlichen Sektors bereitgestellt wurden.

- ✔ RE:FIT – wird hauptsächlich von lokalen Behörden (Gemeinden), aber auch von einigen öffentlichen Krankenhäusern (NHS) und Hochschuleinrichtungen verwendet.
 - [RE:FIT London](#)
 - [RE:FIT England](#)
 - [RE:FIT Cymru \(Wales\)](#)
- [NDEEF - Non-domestic energy efficiency framework \(Scotland\)](#) – wird bisher hauptsächlich von den lokalen Behörden verwendet
- [The Carbon & Energy Fund \(CEF\)](#) – Bisher hauptsächlich von öffentlichen Krankenhäusern (NHS) genutzt
- [Essentia Trading](#) – Bisher hauptsächlich von öffentlichen Krankenhäusern (NHS) genutzt

Um jedes dieser Frameworks zu bilden, werden mehrere EPC-Anbieter über eine OJEU-Ausschreibung vorab zusammengestellt. Sie werden auf der Grundlage von Fähigkeiten, Preismethodik und ihrer Vereinbarung ausgewählt, einem Standardprojektentwicklungsprozess und einer Standardvertragsvorlage (die vom Framework-Eigentümer entwickelt wurden) zu folgen. Nach der Erstellung des Frameworks werden einzelne EPC-Projekte in einem geschlossenen „Mini-Wettbewerb“ beschafft, an dem nur vorqualifizierte EPC-Anbieter des Frameworks teilnehmen können.

7.5.1 Stufen des Vergabeverfahrens

- ✔ **Stufe 1: Beschaffung des Frameworks** -Der Framework-Eigentümer/öffentliche Auftraggeber (z. B. die Greater London Authority (GLA) und Local Partnerships LLP für RE: FIT) verkünden im Amtsblatt ein offenes Vergabeverfahren, um Angebote von EPC-Anbietern einzuholen. Der Framework-Eigentümer ernennt mehrere EPC-Anbieter, die ihre Kriterien erfüllen.
- ✔ **Stufe 2: Entwicklung des Projektes** – Der "Eigentümer" des Frameworks verfügt in der Regel über eine (interne oder externe) Übermittlungseinheit, die für die Suche nach Kunden (Gemeinden, Universitäten, Krankenhäuser usw.) und die Entwicklung von EPC-Projekten für die EPC-Anbieter zuständig ist. Diese Liefereinheit fungiert als Vermittler und unterstützt den Kunden bei der Entwicklung des Projekts und der

Ausschreibungsunterlagen. Sie bieten auch technische Unterstützung während der gesamten Projektentwicklung und -abwicklung.

-  **Stufe 3: Mini-Wettbewerbe** – Die Ausschreibungsunterlagen für das Projekt (Einladung zum Mini-Wettbewerb) werden im Rahmen eines beschränkten Vergabeverfahrens an vorqualifizierte EPC-Anbieter im Rahmen gesendet. EPC-Anbieter erhalten projektspezifische Energie- / Gebäudedaten und werden in der Regel zu Besichtigungen vor Ort eingeladen. EPC-Anbieter reichen ihre Angebote ein und der Kunde wählt mit Unterstützung der Liefereinheit einen „bevorzugten Bewerber“ aus. Möglicherweise wurde der Bewerber in seinem Angebot aufgefordert, maximale Projektkosten (Kapitalkosten) und ein Minimum an garantierten Einsparungen festzulegen, die er anbieten wird.
-  **Stufe 4: Vertragsentwicklung** – Der „bevorzugte Bewerber“ unterzeichnet einen Entwicklungsvertrag mit dem EPC-Anbieter (in RE: FIT als „Abrufvertrag 1“ bezeichnet), der die Entwicklung eines Investment Grade-Angebots (IGP) durch den EPC-Anbieter abdeckt. In RE: FIT wird das IGP als „detaillierter Vorschlag definiert, der eine umfassende Abdeckung der zu installierenden Energieeinsparungsmaßnahmen (ECMs), Kapitalkosten, Einsparungen (einschließlich finanzieller Kosten und CO₂-Emissionsberechnung), Amortisationsdauer und einen Mess- und Überprüfungsplan umfassen sollte (M&V). Der IGP sollte auch genau angeben, wie und wann der Dienstleister die Installation der identifizierten ECMs vorschlägt.“ Der Prozess der Entwicklung des IGP umfasst in der Regel detaillierte Standortprüfungen und Datenanalysen, das anfängliche Design und die wettbewerbsfähige Beschaffung einzelner ECMs. Mit der Entwicklung des IGP sind Kosten verbunden, die in der Regel als Teil der Servicegebühren nach Unterzeichnung des EPC-Vertrags gezahlt werden. Wenn es dem EPC-Dienstleister jedoch nicht gelungen ist, ein endgültiges Projekt innerhalb der im Angebot festgelegten maximalen Projektkosten und garantierten Mindesteinsparungsschwellen zu realisieren, muss der Kunde nicht für das IGP bezahlen und kann den Bewerber mit der zweithöchsten Bewertung auffordern das IGP zu übernehmen. Wenn der Kunde aus irgendeinem anderen Grund beschließt, den EPC-Vertrag nicht fortzusetzen, ist er verpflichtet, dem EPC-Anbieter die vereinbarten IGP-Kosten zu zahlen.
-  **Stufe 5: EPC Vertrag** – Nach der Annahme des IGP, vereinbaren die Parteien den EPC-Vertrag auf der Grundlage des Rahmenvorlagenvertrags. Darin sind Einzelheiten zum Gewährleistungswert und zum Schlichtungsmechanismus sowie weitere für die Erbringung der Leistung erforderliche Vertragsbedingungen enthalten. Das IGP kann als Zeitplan an den Vertrag angehängt oder als Schlüsselinformation extrahiert werden, um in den Vertrag aufgenommen zu werden. Wenn sich das Projekt auf eine Reihe von anfänglichen Bautätigkeiten konzentriert, können die Parteien den EPC-Vertrag auf die laufenden Dienstleistungen (Garantie, M&V, Betrieb und Wartung usw.) konzentrieren und einen separaten Bauvertrag für die anfänglichen Bauarbeiten vereinbaren.

7.5.2 Rollen bei der Vorbereitung und Durchführung des Vergabeverfahrens

- ✔ **Framework-Eigentümer/zentraler öffentlicher Auftraggeber** – Diese Organisation richtet den Rahmen für mehrere öffentliche Auftraggeber ein, die möglicherweise EPCs beschaffen möchten. Zum Beispiel wurde RE:FIT ursprünglich von der Greater London Authority für die 33 Kommunen und andere Organisationen des öffentlichen Sektors in London eingerichtet. Der Framework-Eigentümer entwickelt standardmäßige Projektentwicklungs- und Beschaffungsprozesse sowie einen Vorlagenvertrag. Sie führen eine offene OJEU-Ausschreibung durch, um EPC-Anbieter für das Framework auszuwählen. Sie können auch mit Finanzdienstleistern zusammenarbeiten, da sie als Aggregator für den Zugang zu kostengünstigeren Finanzierungen fungieren können. Die Framework-Eigentümer/zentrale öffentliche Auftraggeber sind:
 - **RE:FIT** – Die Greater London Authority (London) und lokale Partnerschaften (der Rest von England und Wales). Beschaffung über den Crown Commercial Service.
 - **NDEEF** – Die schottische Regierung
 - **CEF** – Countess of Chester Hospital NHS Foundation Trust
 - **Essentia** – Essentia Trading Ltd., die im Besitz des Guy's and St Thomas' NHS Foundation Trust ist.
- ✔ **Projektlieferung/Support-Einheit** – Der Framework-Eigentümer verfügt in der Regel über eine interne oder ausgelagerte Support-Einheit, die als Vermittler fungiert und sich aus Beschaffungs-, Projektmanagement- und technischen Experten zusammensetzt. Sie führen auch Marketing- und Geschäftsentwicklungsfunktionen aus, um Kunden des öffentlichen Sektors für die Verwendung des Frameworks zu finden. Sobald ein Kunde engagiert ist, unterstützt er ihn bei der Identifizierung eines Projekts und der Erstellung des allgemeinen Geschäftsmodells. Sie unterstützen den Kunden dann bei der Entwicklung der Ausschreibungsspezifikation und des Dossiers für die Durchführung des Mini-Wettbewerbs und unterstützen ihn anschließend bei der Angebotsbewertung und Auswahl des bevorzugten Bewerbers. Die Support-Einheit bietet weiterhin Unterstützung durch den Entwicklungsvertrag und die Unterzeichnung des EPC-Vertrags bis zur Erbringung der Dienstleistung.
- ✔ **Auftraggeber** – Der öffentliche Auftraggeber (Auftraggeber) ist letztendlich für den Beschaffungsprozess ab der Phase des Mini-Wettbewerbs verantwortlich, jedoch mit Unterstützung der Supporteinheit.
- ✔ **EPC Anbieter** – EPC-Anbieter antworten auf das Framework- Angebot und haben, wenn sie ausgewählt wurden, die Möglichkeit, an Mini-Wettbewerben teilzunehmen. Nach ihrer Auswahl leiten sie die Entwicklung des Investment-Grade-Angebots.

7.5.3 Kriterien und Methodik zur Auswahl des besten Angebots

Framework Angebot (zur Vorauswahl von EPC-Anbietern) - Ein Beispiel für Kriterien für die Ausschreibung RE:FIT 3 finden Sie hier:

Das wirtschaftlich günstigste Angebot in Bezug auf

1. Projektmanagement (Gewichtung 15)
2. Analyse und Design (Gewichtung 15)
3. Installationsphase (Gewichtung 15)
4. Leistungserbringung (Gewichtung 15)
5. Finanzierung (Gewichtung 5)
6. Strategische Ziele und umfassendere Vorteile (Gewichtung 5)
7. Preisgestaltung (Gewichtung 30)

Mini-Wettbewerb (zur Auswahl eines Framework-EPC-Anbieters für ein bestimmtes Projekt) – In der Regel werden ähnliche Kriterien wie bei der Framework-Ausschreibung verwendet, der Schwerpunkt wird jedoch projektspezifischer sein. EPC-Anbieter müssen detaillierte Informationen zu den Energieeinsparungsmaßnahmen (Energy Conservation Measures, ECM), die ihre Lösung bilden, sowie Kosten, Einsparungen und Amortisationen sowie projektspezifische Projektmanagement-, Service- und M&V-Vorschläge vorlegen. In einigen Fällen muss sich der EPC-Anbieter zu maximalen Projektkosten (Kapitalkosten) und einer garantierten Mindesteinsparung verpflichten, die er anbieten wird.

Während ein Teil des Inhalts der Antwort bis zu einem gewissen Grad der Antwort auf das Framework-Angebot ähnelt, verkauft sich der EPC-Anbieter jetzt an den öffentlichen Auftraggeber und nicht an den Framework-Eigentümer

7.5.4 Vorteile im Vergleich zum Verhandlungsverfahren

Die Hauptvorteile des Beschaffungs-Frameworks sind folgende:

- ✔ Für mehrere Projekte ist nur ein Angebot auf der OJEU-Ebene erforderlich. Dies reduziert den Verwaltungsaufwand für Kunden des öffentlichen Sektors.
- ✔ Die Framework-Eigentümer werden von Kunden des öffentlichen Sektors häufig als vertrauenswürdige Vermittler angesehen, da sie von anderen Organisationen des öffentlichen Sektors verwaltet werden.
- ✔ Standardisierte Projektentwicklungs-, Beschaffungs- und Vertragsvorlagen reduzieren den Aufwand und die Projektentwicklungskosten für Kunden und EPC-Anbieter.
- ✔ Die fachkundige Vermittlung erfolgt im Rahmen eines schlüsselfertigen Pakets.

7.6 Offenes Verfahren - Slowakei

Art des Verfahrens: Einstufiges offenes Verfahren (gemäß Vergabegesetz 343/2015)

Art des EES Beschaffungsverfahrens: Vermittler und Anbieter für EPC und ESC

7.6.1 Stufen des Vergabeverfahrens

Im Falle eines EPC-Projekts sind zwei Angebote erforderlich. Zunächst wird in der ersten öffentlichen Auftragsvergabe ein EPC-Vermittler ausgewählt. Dann bereitet der EPC-Moderator die Dokumentation vor und unterstützt den Kunden bei der Organisation der zweiten öffentlichen Auftragsvergabe, um einen EPC-Anbieter / ESCO auszuwählen.

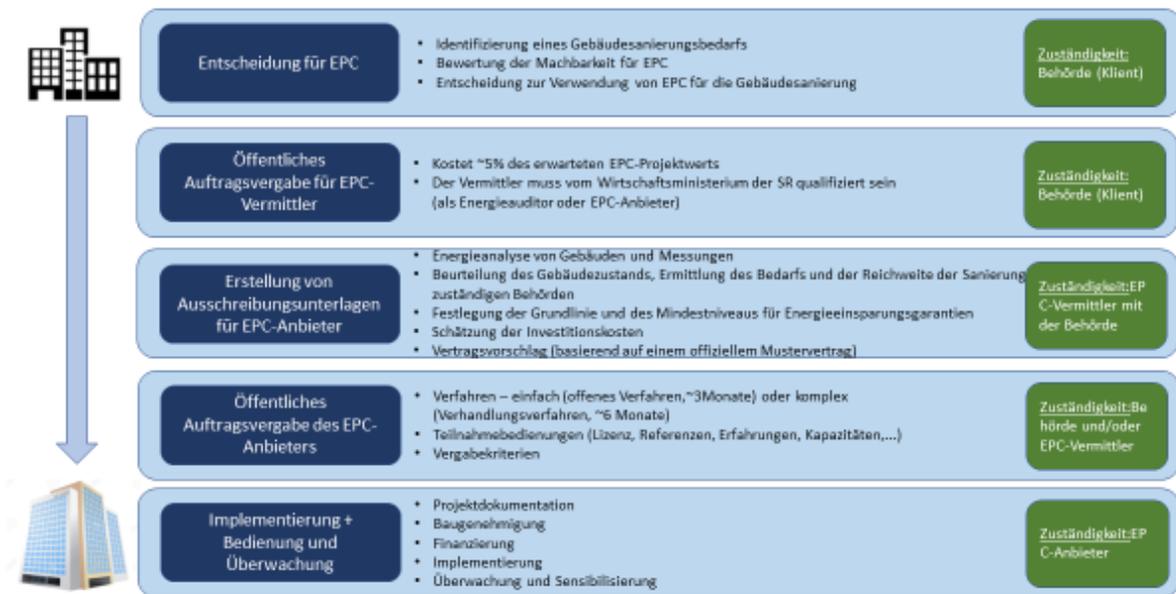
Die Ausschreibungsbekanntmachung und die Ausschreibungsunterlagen werden vom Kunden auf der registrierten Website des öffentlichen Auftraggebers veröffentlicht.

Bei der öffentlichen Beschaffung eines EPC-Anbieters wird die Erzielung von Energieeinsparungen als solche (also „Ergebnis“/Dienstleistung) erworben und keine spezifische technische Lösung.

Das ESCO sollte ein Angebot erstellen, das auf den obligatorischen Funktions- und Leistungsparametern des EPC-Projekts basiert. Diese sind in der Regel Bestandteil der Ausschreibungsunterlagen als „Beschreibung des Auftragsgegenstandes“. Zusätzlich sollten technische Analysen des aktuellen Status des EPC-Vermittlers als Anhang zu den Ausschreibungsunterlagen beigefügt werden. Für interessierte ESCOs ist es jedoch möglich und ratsam, sich die Site(s) im EPC-Projekt anzusehen, um Daten für die Erstellung ihres Angebots zu erhalten.

In den Ausschreibungsunterlagen ist der Umfang der Maßnahmen zur Verbesserung der Energieeffizienz und der Mindestbetrag der jährlichen Gesamteinsparungen angegeben, die das Angebot abdecken muss. Die EPC-Vertragsvorlage ist Teil der Ausschreibungsunterlagen, und der Bewerber muss den Wortlaut dieses Vertrags akzeptieren. Das Angebot der ESCO muss in geschlossenen Umschlägen vor Ablauf der in der Ausschreibungsbekanntmachung angegebenen Frist für die Einreichung des Angebots eingereicht werden.

Abbildung 1 Schema: EPC-Vorbereitungs- und Implementierungsprozess



Quelle: Strategy for wider development of Energy Performance Contracting in public sector (2018)

7.6.2 Rollen bei der Vorbereitung und Durchführung des Vergabeverfahrens

Die Rolle eines EPC-Vermittlers in EPC-Projekten des öffentlichen Sektors wurde kürzlich in dem Dokument „Strategie für eine umfassendere Entwicklung von Energieleistungsverträgen im öffentlichen Sektor“ umrissen. In Abschnitt 2.2 heißt es: „Nach der Entscheidung zur Verwendung von EPC muss die Behörde einen professionellen, unabhängiger Vermittler einstellen, der technische Analysen und andere Unterlagen erstellt, die für das öffentliche Beschaffungswesen von ESCO erforderlich sind.“

Beschreibung der vom EPC-Vermittler gelieferten obligatorischen Ergebnisse gemäß der Strategie:

- ✔ Energieanalyse von Gebäuden;
- ✔ Technischer Zustand des Gebäudes und Bedarfsermittlung und Modernisierungsumfang;
- ✔ Festlegung der Rahmenbedingungen und garantierte Einsparungen;
- ✔ Erwartete Investitionskosten;
- ✔ Vertragsvorschlag auf der Grundlage eines nationalen Mustervertrages.

Beschreibung der möglichen Ausgaben, die vom EPC-Vermittler geliefert werden (oder alternativ vom Kunden ausgeführt werden):

- ✔ Art des öffentlichen Auftragsvergabe (offene Ausschreibung oder Verhandlungsverfahren);
- ✔ Teilnahmebedingungen (Lizenz, Referenzen, Erfahrungen, Kapazitäten, ...).

7.6.3 Kriterien und Methodik zur Auswahl des besten Angebots

Die Bewertung konzentriert sich auf das wirtschaftlich günstigste Angebot.

Die Vergabekriterien können sein:

1. Preis für eine Einheit der garantierten Ersparnisse

Der ermittelte Wert ist dann der Koeffizient der wirtschaftlichen Machbarkeit B/A, wobei:

Wert A = Summe der jährlichen Einsparungen (Höhe der garantierten und zusätzlichen Einsparungen).

Wert B = veranschlagter Gesamtpreis des Projekts.

Der Zuschlagsempfänger ist derjenige, dessen Angebot den niedrigsten Wert der Wirtschaftlichkeitsquote ergibt.

2. Gewichtungskriteriensystem

Gemäß der „Strategie für eine umfassendere Entwicklung des Energieleistungsvertrags im öffentlichen Sektor“ gibt es zwei mögliche Ansätze für die Bewertung von Ausschreibungen:

1) Niedrigster Preis pro Einheit für garantierte Energieeinsparungen.

2) Verwendung eines Systems gewichteter Kriterien, das eine höhere Gewichtung (55%) für das Volumen der garantierten Einsparungen und eine geringere Gewichtung (45%) für den Gesamtpreis umfasst, den die öffentliche Einrichtung an die ESCO zahlt, wenn die garantierten Einsparungen erzielt werden. Die Bewertungskriterien können auch die Qualität des gesamten Projekts umfassen, wie z.B. nicht messbare Parameter wie Aussehen des modernisierten Gebäudes, Sicherheit, Umweltsicherheit, ... Eine breitere Darstellung der Projektqualität wie diese wird empfohlen und würde auch die Anwendung der technischen Kriterien von QualitEE ermöglichen.

7.6.4 Vorteile im Vergleich zum Verhandlungsverfahren

Ein offenes Verfahren wird üblicherweise von Behörden angewendet, und das Verfahren ist im Gegensatz zum CPN allgemein bekannt. Es ist manchmal schwierig, die Behörden davon zu überzeugen, den von ihnen üblicherweise verwendeten Beschaffungsprozess zu ändern. In diesem Fall ist das offene Verfahren normalerweise der einfachste Einstieg:

-  Könnte geeigneteres Modell für aufstrebende EPC-Märkte sein.
-  Geeignet für kleinere, einfachere Projekte - ein billigeres und einfacheres Verfahren.
-  Es wird ein hochqualifizierter und erfahrener Berater benötigt.

Beide Verfahren (offen und CPN) werden vom Wirtschaftsministerium der Slowakischen Republik offiziell für die Ausschreibung von EPC empfohlen. Bisher wurde jedoch nur das offene Verfahren

in der Praxis angewendet. Die Anwendung von CPN wird jedoch mit der Marktentwicklung und der Zunahme der Projektaggregation erwartet, da dieses Verfahren bessere, komplexere Lösungen bietet und qualitative Aspekte des Projekts widerspiegeln kann.

7.7 Offenes Verfahren – Griechenland

Art des Verfahrens: Einstufiges offenes Verfahren

Art des EES Beschaffungsverfahrens: EPC, ESC und alle anderen EES

In Bezug auf die Vergabeverfahren hat Griechenland seine Rechtsvorschriften vollständig an die einschlägigen EU-Richtlinien angeglichen. Daher ist es jetzt möglich, eine Ausschreibung für ein wettbewerbsorientiertes Verfahren mit Verhandlungsführung (CPN) und für einen wettbewerblichen Dialog (CD) zu veröffentlichen.

Eine erhebliche Schwierigkeit besteht jedoch darin, dass die meisten öffentlichen Auftraggeber nur sehr wenige und manchmal keine Mitarbeiter beschäftigen, die über Erfahrung und Kompetenz im Bereich der Energieleistungsverträge verfügen.

Verhandlungen und wettbewerblicher Dialog sind für die Beschäftigten des öffentlichen Auftraggebers ebenfalls sehr neue Verfahren, und sie sind daher bei der Anwendung sehr zurückhaltend, da sie für kleinere Haushaltsprojekte zu komplex sind, was hauptsächlich für die Energieeffizienz in Gebäuden der Fall ist.

Das Verhandlungsverfahren wurde bei keinem öffentlichen Ausschreibungsverfahren angewendet, während das Verfahren des wettbewerblichen Dialogs bei öffentlich-privaten Partnerschaften mit sehr großem Budget (z. B. beim Bau von Autobahnen, beim Bau von Standorten für die Abfallentsorgung usw.) nur in begrenztem Umfang angewendet wurde und nicht bei Energieeffizienzprojekten.

Eine weitere erhebliche Schwierigkeit für die öffentlichen Auftraggeber besteht darin, dass sie aufgrund der finanziellen Situation in Griechenland keine Mittel zur Verfügung haben, um einen erfahrenen Vermittler zu beauftragen, der ihnen bei der Durchführung eines Verhandlungsverfahrens oder eines wettbewerblichen Dialog wertvolle technische Unterstützung bieten könnte. Aus Gründen der Transparenz und des ausgeglichenen Wettbewerbs müsste der öffentliche Auftraggeber, selbst wenn er über die erforderlichen Mittel verfügt, ein Angebot für einen Dienstleistungsvertrag veröffentlichen, um den Vermittler als Subunternehmer zu beauftragen. Dies würde das gesamte Verfahren weiter verzögern.

Aus all diesen Gründen scheinen die öffentlichen Auftraggeber die Option eines **einstufigen Verfahrens** für die Vergabe eines Energiedienstleistungsauftrags zu bevorzugen. Dieses wurde von vielen Kommunen für Straßenbeleuchtungsprojekte sehr erfolgreich eingesetzt (hauptsächlich in Bezug auf die Installation neuer LED-Beleuchtungskörper und drahtloser Smart-City-Steuerungssysteme).

Für die Energieeffizienz von Gebäuden wurde in Griechenland im öffentlichen Sektor nur ein (1) Energieeffizienz-Contracting-Projekt durchgeführt. Dieses Projekt wurde im CRES-Hauptbürogebäude durchgeführt, und der öffentliche Auftraggeber war CRES. Dies ist jedoch keine sehr repräsentative Fallstudie für den öffentlichen Sektor, da die CRES-Mitarbeiter im Gegensatz zu der Mehrheit der Beschäftigten des öffentlichen Sektors über umfassende Kenntnisse in Fragen der Energieeffizienz und der Vergabe von Energieleistungsverträgen verfügen.

7.7.1 Stufen des Vergabeverfahrens

Das Verhandlungsverfahren und der wettbewerbliche Dialog wurden noch nie für Energieeffizienz-Dienstleistungsprojekte angewendet.

7.7.2 Rollen bei der Vorbereitung und Durchführung des Vergabeverfahrens

Der öffentliche Auftraggeber ist für alle Auftragsunterlagen und Vergabeverfahren verantwortlich und bereitet diese vor.

7.7.3 Kriterien und Methodik zur Auswahl des besten Angebots

Nach griechischem Recht ist im Einklang mit den europäischen Richtlinien eine Gewichtung von Kriterien möglich. Die Mitarbeiter des öffentlichen Auftraggebers ziehen es jedoch vor, sie nicht zu verwenden, da sie ein bestimmtes Maß an Subjektivität (d.h. insbesondere bei der Zuordnung der Gewichtung) einführen. Sie ziehen es vor, objektive Kriterien für die Auswahl zu verwenden, da ihnen keine Voreingenommenheit vorgeworfen werden kann. Daher ziehen sie es vor, im einstufigen Prozess folgende Auswahlkriterien zu verwenden:

Stufe 1: Zulassungskriterien für den Auftragnehmer.

Dies sind bestanden/nicht bestanden-Kriterien. Wenn der Auftragnehmer nicht alle Kriterien erfüllt, kann er nicht mit Schritt 2 des Bewertungsverfahrens fortfahren.

Stufe 2: Technische Kriterien des Angebotes.

Die technischen Qualitätskriterien werden mit bestanden/nicht bestanden bewertet. Wenn der Auftragnehmer nicht alle Kriterien erfüllt, kann er nicht mit Schritt 3 des Bewertungsverfahrens fortfahren.

Stufe 3: Finanzielle Kriterien des Angebotes

Dies ist ein einzelnes Gewichtungskriterium. Der Vorschlag mit dem niedrigsten Angebot erhält den Zuschlag. Das Kriterium ist folgendes:

$$\text{Finanzielles Kriterium (€/kWh)} = \frac{C(\text{€})}{E(\text{kWh})}$$

Wobei:

C (€) = Kosten der Energiedienstleistung während des Lebenszyklus des Projekts. Die Kosten für Energiedienstleistungen setzen sich aus den Kosten für Erstinvestitionen und den Kosten für Reparatur und Wartung während des gesamten Projektlebenszyklus zusammen. Der Lebenszyklus des Projekts wird in der Ausschreibung festgelegt (bei Straßenbeleuchtungsprojekten sind dies beispielsweise 12 Jahre).

E (kWh) = Energieeinsparung während des Lebenszyklus des Projektes

Aus diesen Gründen wird der Vorschlag mit den niedrigsten Kosten pro kWh Energieeinsparung während eines definierten Lebenszyklus vergeben.

7.7.4 Vorteile im Vergleich zum Verhandlungsverfahren

Das CPN, welches in den entwickelten Märkten erfolgreich für die EPC-Beschaffung angewendet wurde, könnte auch in Griechenland in Übereinstimmung mit den bestehenden Rechtsvorschriften umgesetzt werden. Es würde jedoch Folgendes erfordern:

- ✔ die Notwendigkeit für öffentliche Auftraggeber, technische Unterstützungsdienste an Vermittler zu vergeben;
- ✔ erfahrenes Personal für EPC des öffentlichen Auftraggebers für die Bewertung der Vorschläge;
- ✔ selbstsicheres und erfahrenes Personal des öffentlichen Auftraggebers, damit es die verwendeten Gewichtungskriterien begründen kann.

Leider sind diese oben genannten Voraussetzungen in Griechenland derzeit nicht verfügbar, und dies ist der Grund, warum die Verhandlungs- und wettbewerblichen Dialogverfahren immer noch nicht umgesetzt wurden.

8 EIN FALLBEISPIEL AUS DER TSCHECHISCHEN REPUBLIK: TECHNISCHE QUALITÄTSKRITERIEN BEI DER EPC-BESCHAFFUNG

Im Rahmen des Energieeinspar-Contracting-Projekts werden in vier Gebäuden der Akademie der bildenden Künste (AVU) in Prag Einsparmaßnahmen umgesetzt. Ende 2018 wurde ein Vertrag mit einem ausgewählten Energiedienstleister ENESA Ltd. unterzeichnet, im Mai 2019 wurde mit der Installation von Energiesparmaßnahmen begonnen.

Dieses EPC-Projekt liefert auch Feedback zu den im Rahmen des QualitEE-Projekts entwickelten europäischen Richtlinien für technische Qualitätskriterien für Energieeffizienzprojekte.

8.1 Energiesparmaßnahmen

Die AVU-Gebäude, die für die Umsetzung von Energiesparmaßnahmen im Rahmen des EPC-Projekts ausgewählt wurden, sind geschützte Gebäude. Deshalb musste die geplante Sanierung der Gebäudehülle mit dem National Heritage Institute besprochen werden. Der Bauherr versuchte, seinen Energieverbrauch sowohl durch technologische Maßnahmen als auch durch den Ersatz veralteter Technologien durch neue zu reduzieren. Basierend auf der Genehmigung des Nationalen Kulturerbe-Instituts wurden an zwei Gebäuden bauliche Maßnahmen, die Reparatur oder der Austausch von Fenstern und Dachisolierung sowie andere technische Maßnahmen durchgeführt:

- ✔ Im Hauptgebäude wird ein neues Überwachungs- und Steuerungssystem für alle vier Gebäude installiert. Gleichzeitig wird in jedem separaten Gebäude ein Mess- und Regelsystem installiert.
- ✔ Der Großteil der Einsparungen resultiert aus baulichen Veränderungen (insbesondere Dämmung und Zugluftabdichtung) und kosteneffektiven Beleuchtungsmaßnahmen (Ersatz ausgewählter Beleuchtungsquellen durch energiesparende LED-Quellen).
- ✔ Eine Besonderheit dieses EPC-Projektes ist die Installation einer Klimaanlage in der „modernen Galerie“ des AVU, die in einigen Räumen eine präzise Temperatur- und Feuchtigkeitsstabilisierung ermöglicht (Heizungs-, Lüftungs- und Klimaanlage - HVAC). Diese Stabilisierung ist notwendig, um die Gemälde in der Galerie zu erhalten.

8.2 Vergabeverfahren

Die ersten Verhandlungen und die Vorbereitung des Projekts begannen im Herbst 2017. Die Bekanntmachung über die Vergabe öffentlicher Aufträge wurde Anfang 2018 veröffentlicht, und die Vergabe wurde in einem Verhandlungsverfahren durchgeführt. Das Erreichen einer Einsparung von mindestens 30% war eine technische Herausforderung, weshalb trotz der Teilnahme von vier Energiedienstleistern an der Überprüfung, nur zwei ein vorläufiges Angebot einreichten. Nach drei

Verhandlungsrunden, in denen die Bewerber ihre Angebote schrittweise verbesserten, wurden sie aufgefordert, ein endgültiges Angebot einzureichen.

Beide eingereichten endgültigen Angebote hatten nach der Bewertung eine ähnliche Bewertung, obwohl sich ihr Inhalt unterschied. Während ein Angebot niedrigere Einsparungen und niedrigere Kosten aufwies, wies das zweite Angebot höhere Einsparungen bei höheren Kosten auf. Nach der abschließenden Bewertung der endgültigen Angebote gewann das Angebot der ENESA mit den höheren Einsparungen. Dies ermöglicht es dem Kunden, nach Vertragsende noch größere Einsparungen zu erzielen, da die meisten Einsparmaßnahmen eine längere Laufzeit als die Vertragslaufzeit von 10 Jahren haben.

Während der Ausschreibung wurde ein Antrag auf finanzielle Unterstützung durch den Staatlichen Umweltfonds (SEF) gestellt. Der erwartete Zuschuss wurde in die Ausschreibungsunterlagen aufgenommen, damit der öffentliche Auftraggeber eine Einsparung von mindestens 30% des Ausgangsenergieverbrauchs beantragen konnte. Aus diesem Grund wurde das Projekt nach Bewertung der Qualifikationsanforderungen für ein Vierteljahr ausgesetzt, während der Kunde auf die Bestätigung der Förderhöhe durch den SEF wartete.

8.3 Einsparungsgarantie

Das Angebot welches den Zuschlag erhielt, garantiert dem Kunden Energieeinsparungen von 33% und Kosteneinsparungen von über 0.12 Mio. EUR pro Jahr. Vor allem wird der Dienstleister diese Einsparungen erzielen, indem er den Wärmeverbrauch um 2.526 GJ und den Stromverbrauch um 391 MWh pro Jahr senkt. Des Weiteren werden Wasser, Erdgas und einige andere Betriebskosten weiter gesenkt.

Die Kosten für Energiedienstleistungen werden schrittweise durch jährliche Kosteneinsparungen über den 10-Jahres-EPC-Vertrag zwischen 2020 und 2029 gedeckt. Über die 10-Jahres-Laufzeit des Vertrags garantiert der EPC-Anbieter den vertraglichen jährlichen Betrag der Einsparungen und muss etwaige Defizite vollständig ausgleichen. Während des gesamten Zeitraums werden die garantierten Kosteneinsparungen mehr als 1.17 Mio. EUR betragen, was etwa 33% der Gesamtkosten für Energie, Wasser und andere damit verbundene Kosten entspricht. Der Kunde wird diesen Betrag zur Deckung der Servicekosten in Höhe von 1.17 Mio. EUR verwenden. Der Gesamtpreis der im Rahmen des EPC-Projekts erbrachten Dienstleistung wird 1.95 Mio. EUR übersteigen, wovon ca. 0.78 Mio. EUR aus dem SEF-Zuschuss bezahlt werden. Die Gesamtkosten der Dienstleistung umfassen ein regelmäßiges Energiemanagement während der gesamten Vertragslaufzeit.

8.4 Zeitplan für den Beschaffungsprozess

Prozessstufen	Akteure	Timing
Arbeitsaufnahme und erste Verhandlungen	SEVEn & AVU	9/2017
Erstellung des Entwurfs der Ausschreibungsunterlagen, einschließlich eines Vertragsentwurfs für die Erbringung von Energiedienstleistungen in technischer und formaler Hinsicht, und Erstellung des Entwurfs des Bewertungsansatzes für Ausschreibungen	SEVEn	10 – 11/2017
Besprechung der Ausschreibungsunterlagen mit dem öffentlichen Auftraggeber, Stellungnahmen, Fertigstellung und Genehmigung durch den öffentlichen Auftraggeber	SEVEn & AVU	12/2017
Besprechung der Ausschreibungsunterlagen mit dem National Heritage Institute und Einholung der Genehmigung zur Durchführung von Konstruktionsänderungen	SEVEn	12/2017
Veröffentlichung einer Bekanntmachung über die Auftragsvergabe im Bulletin für das öffentliche Beschaffungswesen, einschließlich der Veröffentlichung der Qualifikationsanforderungen (einschließlich einer Aufforderung zur Einreichung von Bewerbungen)	SEVEn & AVU	1/2018
Einsendeschluss für Bewerbungen und Qualifikationsnachweise	Bewerber	2/2018
Vier Bewerber erfüllten die erforderlichen Voraussetzungen und erhielten einen Beschluss einschließlich einer schriftlichen Aufforderung zur Angebotsabgabe	SEVEn & AVU	3/2018
Vom Staatlichen Umweltfonds wurde ein Antrag auf Förderung von Energiesparmaßnahmen gestellt und der SFP hat nach Erörterung des Antrags einen Zuschuss zugesagt und zusätzliche Fragen beantwortet.	SEVEn & AVU	3 – 6/2018
Alle Bewerber begutachteten die Gebäude und stellten mehrere Fragen, auf die der Vermittler und der öffentliche Auftraggeber Antworten gaben, die dann auch in den Ausschreibungsunterlagen aufgenommen wurden. Zwei Bewerber haben ihre Angebote fristgerecht eingereicht. (Ein Bewerber reichte sein Angebot nicht rechtzeitig ein und der Andere erklärte, dass es für ihn technisch zu anspruchsvoll sei.)	Bewerber	7/2018
Es gab drei Verhandlungsrunden mit zwei Bewerbern, in denen bestimmte Maßnahmen für den öffentlichen Auftraggeber festgelegt wurden und die Bewerber gleichzeitig darlegen mussten, wie garantierte Einsparungen erzielt werden können. Da die Malerei in den Gebäuden unterrichtet wird, verlangte der Kunde eine Ausleuchtung und Beleuchtung, die über dem Standard liegt und die Farben nicht verfälscht. Diese Fragen wurden im Verhandlungsverfahren erörtert. (Bewertung der Angebote und Einleitung von 3 aufeinander folgenden Verhandlungsrunden)	SEVEn & AVU	8 – 10/2018
Entscheidung über die Auswahl des am besten geeigneten Angebotes auf der Grundlage der Bewertung der endgültigen Angebote gemäß den festgelegten Kriterien.	AVU	11/2018

Diskussion, Änderung und Unterzeichnung des endgültigen Vertrags und des Abschlusses	SEVEN & AVU	12/2018
Vorbereitung der Dokumentation des Implementierungsprojekts, Besprechung der Verwaltungsdokumente	Bestbieter	1 – 4/2019
Beginn der Installation von Energiesparmaßnahmen gemäß Vertrag	Bestbieter	5/2019
Beginn der garantierten Energieeinsparperiode	Bestbieter	1/2020
Ende der garantierten Energieeinsparperiode und Rückzahlung der Investition	Bestbieter	12/2029

8.5 Bewertung und Reihung der Angebote

8.5.1 Vergabekriterien

Die nachstehende Tabelle enthält eine Übersicht über die Vergabekriterien, die für die Bewertung der eingereichten Angebote ausgewählt und angewendet wurden. Während in der ersten Spalte das Vergabekriterium oder das Unterkriterium angegeben ist, gibt es in der zweiten Spalte ein „EU-Kriterium“ (in Bezug auf die Richtlinien des QualitEE-Projekts für europäische technische Qualitätskriterien für EES), dem dieses Kriterium entspricht. In der dritten Spalte wird die angewandte Gewichtung aufgelistet.

Vergabekriterium	EU-Kriterium	Gewichtung
A. Preis		35 %
B. Garantierte Ersparnis (CZK)	3-3 Höhe der vertraglich vereinbarten Einsparungsgarantie	45 %
C. Qualität des technischen Entwurfs und andere technische Qualitätskriterien		15 %
C.1 Unterkriterium 1 korrekte Einschätzung der Einsparungen	3-4 Garantierte Einsparungen erzielt Ex-ante-Vorabbewertung der Erreichbarkeit garantierter Einsparungen.	1.5 %
C.2 Unterkriterium 2 Angemessenheit der Kosten	1-3 Angemessenheit der Ableitung von Maßnahmen-Empfehlungen (EEI)	1.5 %
C.3 Unterkriterium 3 Vollständigkeit und Klarheit der Maßnahmen (Analyseverarbeitung)	1-2 angemessene Energiedatenerhebung- und Analyse 1-3 Angemessenheit der Ableitung von Maßnahmenempfehlungen (EEI)	10.5 %
C.4 Unterkriterium 4	5-3 Ex-ante Funktionstüchtigkeit der Anlage zum Vertragsende	1.5 %

<p>Weitere Vorteile wie Haltbarkeit, Zuverlässigkeit, Einhaltung der Betriebsanforderungen (benutzerfreundliche Lösung)</p>	<p>Die Pflicht zur Ausführung der in der Rubrik "Nachweis" genannten Handlungen ist im Vertrag festgelegt.</p>	
<p>D. die Mindestmenge des Überschusses der erforderlichen Einsparungen</p>	<p>3-3 Höhe der vertraglich vereinbarten Einsparungsgarantie</p>	<p>5 %</p>

8.5.2 Formel zur Reihung der Angebote

Nachdem die Vergabekriterien beurteilt und bewertet wurden, wurde **eine bestimmte Formel verwendet, um die Angebote einzustufen und festzulegen, welches Angebot den Wettbewerb gewinnen soll**. Bei der Berechnung des Angebots mit dem besten **Preis-Leistungs-Verhältnis** berücksichtigte der Auftraggeber den Qualitätsfaktor und den Preis, die beide in Form von Indizes ausgedrückt wurden. Die verwendete Methode wurde in den Auftragsunterlagen angegeben. Die Formel zur Berechnung der Punktzahl jedes Bewerbers ist im Abschnitt 4.4.2 angegeben. Die Formel ergibt eine Endnote von 100 Punkten. Das Angebot mit der höchsten Note erhielt den Zuschlag.

9 EIN FALLBEISPIEL AUS BULGARIEN: ANWENDUNG DER EUROPÄISCHEN TECHNISCHEN QUALITÄTSKRITERIEN BEI DER ESC-BESCHAFFUNG

Das ESC-Projekt wurde an einer Grundschule in einer kleinen Stadt in der Nähe von Sofia durchgeführt, an der weder Fernwärme noch ein Gasverteilungsnetz vorhanden sind. Im Januar 2019 wurde die Schule von einem 35 Jahre alten Heißwasserkessel mit Dieselkraftstoff beheizt. Die Ausrüstung befand sich in einem schlechten technischen Zustand, war überdimensioniert und ineffizient. Letzteres führt zusammen mit dem hohen Brennstoffpreis zu erhöhten variablen Heizkosten.

Die Schule hatte kein Budget für Investitionen in neue Geräte und wollte daher ein öffentliches Vergabeverfahren für die Energieversorgung (Wärmeenergie in Form von Warmwasser) einleiten, einschließlich des Austauschs der veralteten Wärmeerzeugungsanlagen und des Wechsels des Brennstoffs (CNG, das niedrigere OPEX bietet).

9.1 Das Energieversorgungs - Contracting Service

Das Konzept des gewünschten ESC-Dienstes sieht die Unterzeichnung eines 5-Jahres-Vertrags vor, bei dem der Dienstleister:

-  in die Konstruktion und Installation der neuen Ausrüstung für die Brennstoffversorgung und die Wärmeerzeugung investiert;
-  den Brennstoff besorgt, die Ausrüstung wartet und heißes Wasser (d.h. Wärmeenergie) an das Heizungsverteilungssystem der Schule liefert, für die Dauer des Vertrags;
-  das Eigentum an der Ausrüstung am Ende der Vertragslaufzeit an die Schule überträgt.

9.2 Ausschreibung

Die Bekanntmachung, mit der das Vergabeverfahren öffentlich eingeleitet wurde, wurde von der Schule (dem öffentlichen Auftraggeber) sowohl im nationalen Staatsanzeiger als auch im Amtsblatt der EU im März 2019 veröffentlicht. Das Dokument enthielt wichtige Informationen zum Thema der Lieferungen und Dienstleistungen, zum Zeitplan und zu den Bedingungen, zum prognostizierten Auftragswert, zu den wichtigsten relevanten Stellen, wo allen Auftragsunterlagen abzurufen sind sowie wichtige Informationen zu den Vergabe- und Auswahlkriterien.

9.3 Technische Spezifikationen

Die technische Spezifikation enthielt eine Liste und eine Beschreibung der durchzuführenden technischen Aktivitäten, der damit verbundenen Verpflichtungen des EES-Anbieters und des Zeitplans. Im betrachteten Fall beziehen sich einige davon auf die Anwendung der technischen Qualitätskriterien:

- ✔ Wichtige Energieverbrauchsparameter des ES-Dienstes, die sich aus den technischen Analysen (unter QC1) ergeben oder mit der Überprüfung der gelieferten Energie zusammenhängen (QC4):
 - Implementierung eines neuen Brennstoffes: CNG (komprimiertes Erdgas);
 - erforderliche Gesamtwärmeleistung der neuen Kessel: mindestens 400 kW; max. 600 kW;
 - Mindestkapazität des CNG-Speichers: 2000 nm³;
 - erwarteter jährlicher thermischer Energieverbrauch: 400 MWh (basierend auf bisherigem Dieserverbrauch); Die technische Lösung sollte in den Bereich des jährlichen Wärmeenergieverbrauchs passen: mindestens 250 MWh (Anmerkung: basierend auf einer detaillierten Analyse der erzielbaren Energieeinsparungen). Max. 500 MWh;
 - Temperaturbereich des zu liefernden Warmwassers: 80/60 °C bei einer Außentemperatur von -14 °C (an den Klemmen der Heizungsanlage);
 - Zeitabhängige Verbrauchsregelungen (tägliche und wöchentliche Belegung des Gebäudes, Beginn/Ende der Heizperiode).
 - Anforderungen an Messmethode und Standort: Verpflichtung zur Installation eines neuen Ultraschallwärmehählers mit $Q_n = 25 \text{ m}^3/\text{h}$, der an einem Rohr montiert ist, das den Kessel und die Verteilerkollektoren verbindet.
- ✔ Weitere technische Details in Bezug auf die Qualität des EES, die Qualität der Implementierung (QC2) oder die Werterhaltung von Vermögenswerten (QC5):
 - Verantwortung für Wartung und Reparatur der neu installierten Geräte: Anbieter;
 - Verantwortung für Wartung und Reparatur der Wärmeverteilung: Auftraggeber (Schule);
 - Frist für die Inbetriebnahme neuer Anlagen und den Beginn der Energieversorgung: 15.10.2019;
 - Notfallreaktionszeit für Interventionen des Dienstleisters (während der Schulzeiten): 4 Stunden usw.
 - Obligatorische Konformität der neuen Anlagen mit den geltenden Normen, gesetzlichen Anforderungen für Gasinstallationen, Druckgeräten usw.

9.4 Auswahlkriterien

Die Auswahlkriterien stellen sicher, dass die Bewerber zur Ausführung des Auftrags geeignet sind. Bei diesem ESC-Verfahren mussten die Bewerber:

- ✔ einschlägige frühere Erfahrungen nachweisen (Energieversorgung oder Wärmeerzeugung mit einer Leistung > 116 kW);
- ✔ in den letzten 3 Jahren einen Mindestumsatz aus Energieversorgung, Wärmeerzeugung oder ähnlichen Tätigkeiten angeben;
- ✔ nachweisen, dass sie über ein qualifiziertes Personal für die Installation und den Betrieb von Gasanlagen und Warmwasseranlagen verfügen;
- ✔ eine gültige Zertifizierung nach ISO 9001 vorlegen;
- ✔ eine Versicherungspolice vorlegen, die Risiken während der Installation, des Betriebs und der Wartung während der Vertragsabwicklung abdeckt.

9.5 Spezifikationen

Die Spezifikationen sollten den Bereich des Energieverbrauchs bestimmen

9.6 Vergabekriterien

Bei dieser ESC-Beschaffung wird die überwiegende Gewichtung (90%) dem preisbezogenen Vergabekriterium zugeordnet. Die verbleibenden 10% werden auf zwei Vergabekriterien aufgeteilt, die auf die Förderung von Angeboten mit verbesserten Einsparungen bzw. höherer Versorgungssicherheit abzielen.

Die nachstehende Tabelle gibt einen Überblick über die Zuschlagskriterien, die für die Bewertung der eingereichten Angebote ausgewählt und angewendet wurden.

Vergabekriterium	In Bezug auf EU Kriterium	Gewichtung
Geschätzter jährlicher Servicepreis (P_{jährlich})		90 %
P _f : fixer Jahresbetrag		
P _v : variabler Wärmepreis	In Bezug auf: QC3 (Einsparungen)	
Modulierender Brenner (Einsparungen)	In Bezug auf: QC3 (Einsparungen)	5 %
Versorgungssicherheit (möglicher Austausch von Kesseln)	In Bezug auf: QC5-1 (Systemverfügbarkeit) QC4-2 (Qualität der Energieversorgung)	5 %

9.6.1 Preis

Die Auftragsunterlagen verlangten von den Teilnehmern, einen 2-Komponenten-Preis des zu beschaffenden EES anzubieten, nämlich:

P_f: ein fester Jahrespreis (BGN) (für Instandhaltungspersonal und -material, CAPEX-Rückzahlung, etc.)

und

P_v: Energieeinheitspreis (BGN/MWh) zur Deckung variabler Kosten (hauptsächlich komprimiertes Erdgas)

Das Vergabekriterium (zugewiesen mit einem Gewicht von 90%) ist der geschätzte Jahrespreis (**P_{jährlich}**), berechnet als:

$P_{\text{jährlich}} = P_f + P_v \times 400$, wobei 400 [MWh] der jährliche Grundwärmeverbrauch ist.

Diese Vergabekriterienstruktur wurde ausgewählt, um das wirtschaftlich günstigste Angebot zu fördern, das die optimale Kombination aus niedrigen Fixkosten, optimierten Investitionskosten und niedrigen Energiepreisen bietet (**P_v**).

9.6.2 Effizienz/Einsparungen

Die obige Preisformel fördert implizit die Auswahl von Angeboten, die ein hohes Maß an Energieeffizienz bieten - da der variable Wärmepreis **P_v**, von der Kesseleffizienz abhängt.

Um der Schule nach Vertragsende dennoch eine niedrige OPEX zu garantieren, wird ein Zuschlagskriterium "**Modulierender Brenner**" mit einer **Gewichtung von 5 %** bewertet. Dies bedeutet, dass Bewerber, die eine technische Lösung mit einem modulierenden Brenner anbieten, die zusätzlichen 5 % erhalten haben. Angebote, die auf fest installierten (2- oder 3-stufigen) Brennern beruhen, erhielten diese 5 % nicht.

9.6.3 Versorgungssicherheit

Das Vergabekriterium "**Redundanz der Kesselleistung**" wurde mit einer **Gewichtung von 5 %** bewertet. Der ESC-Anbieter musste sich dazu verpflichten, eine technische Lösung mit zwei oder mehr neuen Kesseln zu implementieren, welche die in der technischen Spezifikation geforderte installierte Gesamtleistung von 400 kW ergibt. Ziel war es, die Bewerber zu ermutigen, eine Lösung mit höherer Zuverlässigkeit anzubieten (trotz der höheren CAPEX).

9.7 Formel zur Reihung der Angebote

Die folgende Formel wurde entwickelt, um die Punktzahl jedes Bewerbers zu berechnen, um die Angebote einzustufen und festzustellen, welches Angebot gewinnen soll. Das Angebot mit der höchsten Punktzahl erhält den Zuschlag.

$$Punkte_x = \frac{P_{\text{jährlich,MIN}}}{P_{\text{jährlich,X}}} \times 90 \% + MB_x \times 5 \% + BR_x \times 5 \%$$

, wobei:

- X** ist ein Index, der das spezifische Angebot identifiziert;
- $P_{\text{jährlich, X}}$** ist der *geschätzte jährliche Dienstleistungspreis* (berechnet nach 9.6.1) des Bewerbers X;
- $P_{\text{jährlich, MIN}}$** ist der niedrigste angebotene *geschätzte jährliche Servicepreis* (berechnet in 9.6.1);
- MB_x** ist eine Variable mit einem Wert von "1" oder "0", je nachdem, ob der Bewerber "X" einen modulierenden Brenner angeboten hat ($BR_x = 1$) oder nicht ($BR_x = 0$) hat. (siehe 9.6.2)
- BR_x** ist eine Variable mit einem Wert von "1" oder "0", je nachdem ob der Bewerber "X" eine Lösung mit mehr als einem Boiler angeboten hat ($BR_x = 1$) oder nicht ($BR_x = 0$) (siehe 9.6.3).

9.8 Vertragsentwurf

Der Vertragsentwurf enthielt folgende Klauseln, die sich auf die technischen Qualitätskriterien (QC) beziehen:

QC1: Der Vertrag bezieht sich auf die technische Spezifikation/das technische Angebot für die technischen Parameter Energieerzeugung/-verbrauch.

QC2: Der Vertrag bezieht sich auf die Verpflichtung des Anbieters, die technische Spezifikation, die geltenden Normen, gesetzlichen Anforderungen und behördlichen Genehmigungsverfahren einzuhalten (sowohl hinsichtlich der Erstimplementierung als auch der folgenden Leistungserbringung während des Vertrags). Sie verpflichtet den Anbieter auch, den angebotenen Zeitplan für die Umsetzung und den Start der Energieversorgung einzuhalten.

QC4: Der Vertrag definiert (unter Bezugnahme auf die technische Spezifikation) die Messung und Überprüfung in Bezug auf die Methodik, Standort, der Einheiten, Frequenz usw., zusammen mit den Bestimmungen für die laufende Überprüfung/Verifizierung des Wärmezählers. Er enthält auch Klauseln, in denen die Aktionen (und Strafen) für den Fall beschrieben werden, dass bestimmte Parameter außerhalb des festgelegten Bereichs liegen.

QC6: Der Vertrag beschreibt die Kommunikationswege zwischen den Parteien.

QC9: Der Vertrag definiert die wichtigsten Geschäftsmodellelemente (Teil der QC9-Unterkriterien), nämlich:

Eigentumsübertragung: Alle neuen Vermögenswerte sind zum Vertragsende zu einem festen Wert an die Schule zu überweisen.

Energiepreisrisiken: Im ausgewählten 2-Komponenten-Preisschema wird wie folgt vorgegangen:

- die fixe Komponente P_f ist während des Vertrages nicht änderbar;
- Das mit dem variablen Wärmepreis P_v verbundene Risiko wird zwischen den Parteien aufgeteilt, da:
 - P_v wird zu einem CNG-Grundpreis angeboten [BGN/nm³]
 - P_v Die Indexierung erfolgt auf der Grundlage des CNG-Preises, jedoch nur innerhalb von $\pm 15\%$ des CNG-Grundpreises.

Ausstiegsbestimmungen: Der Vertrag enthält Bedingungen, unter denen beide Seiten vom Vertrag zurücktreten können. Sie enthält auch (im Anhang) die Beträge, die jede Partei im Falle eines Ausscheidens auf ihrer Seite zu zahlen hat. Diese Beträge richten sich nach dem angebotenen Festpreis P_f und der Anzahl der bis zum Vertragsende verbleibenden Monate.

Zugriffsrecht: Der Vertrag regelt die Zugangsrechte der Vertreter des Dienstleisters zu den Räumlichkeiten der Schule.

10 QUELLENVERZEICHNIS

ADEME (2015) : [Contrat Performance énergétique \(CPE\) : les clés pour réussir son cahier des charges](#), December 2015

ADEME (2017): [Les premiers résultats de l'Observatoire des Contrats de Performance Energétique](#) November 2017

Centre d'études techniques de l'équipement Nord-Picardie (2013): [Guide de mise en œuvre du CPE marché de service du CETE Nord-Picardie](#)

Bleyl-Androschin J. et al. (2011): [How to Procure \(Complex\) Energy Efficiency Services. A Guide for Contracting Authorities and ESCOs](#)

European Commission (2018): Public procurement guidance for practitioners on avoiding the most common errors in projects funded by the European Structural and Investment Funds ISBN: 978-92-79-77536-9 doi:10.2776/886010

European Commission (2019). [Public tendering rules](#)

European Commission, DG Regio (2016), [Stock-taking of administrative capacity, systems and practices across the EU to ensure the compliance and quality of public procurement involving European Structural and Investment \(ESI\) Funds](#)

Directive 2014/24/EU of the European Parliament and of the Council of 26 February 2014 on public procurement and repealing Directive 2004/18/EC Text with EEA relevance

Directive 2014/25/EU of the European Parliament and of the Council of 26 February 2014 on procurement by entities operating in the water, energy, transport and postal services sectors and repealing Directive 2004/17/EC Text with EEA relevance

Directive 2012/27/EU of the European Parliament and of the Council of 25 October 2012 on energy efficiency, amending Directives 2009/125/EC and 2010/30/EU and repealing Directives 2004/8/EC and 2006/32/EC. Official Journal L315, pp. 1 – 56

Leutgöb K. et al. (2019): [Guidelines of European Technical Quality, prepared within the QualitEE project](#)

European Union (2016): Buying green! [A handbook on green public procurement 3rd Edition](#), ISBN: 978-92-79-56848-0

Staničić D.: (2018): [Country report on the Energy Efficiency Services Market and Quality – Slovenia. QualitEE project](#)