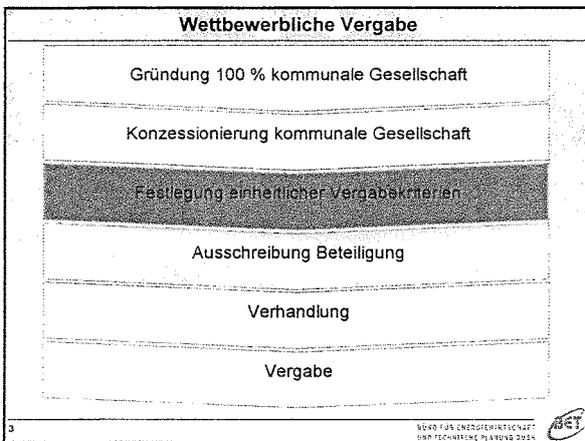




Münsterland Netzgesellschaft
Partnerfindung

Bernhard Korte
Senden, 07.07.2010



- WOLTER HOPFENBERG
- Vergaberechtliche Rahmenbedingungen**
- EU-weite Ausschreibung erforderlich, da einschlägiger Schwellenwert überschritten
 - Wahl der Verfahrensart: Verhandlungsverfahren mit vorgeschaltetem öffentlichem Teilnahmewettbewerb
 - 2-stufiges Verfahren, dass nach dem Teilnahme-wettbewerb auf der 2. Stufe Verhandlungen mit den Bietern über den Ausschreibungsinhalt ermöglicht
 - Gesamtdauer des Vergabeverfahrens: ca. 1 Jahr

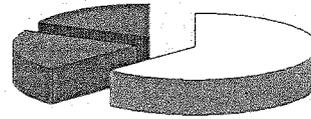
- WOLTER HOPFENBERG
- Verfahrensablauf Teilnahmewettbewerb (1. Stufe)**
- Vorgeschalteter öffentlicher Teilnahmewettbewerb zur Ermittlung der geeigneten Bewerber (wirtschaftlich stark, ausreichende Referenzen etc.)
 - Bekanntmachung im EU-Amtsblatt notwendig
 - Nach Ablauf Teilnahmefrist: Auswahlentscheidung anhand von vorher bekannt gemachten und unabänderbaren Auswahlkriterien
 - Ausgewählte Bewerber (mindestens 3) werden zur Teilnahme am Verhandlungsverfahren (2. Stufe) aufgefordert

- WOLTER HOPFENBERG
- Verfahrensablauf Verhandlungsverfahren (2. Stufe)**
- Versand der Vergabeunterlagen und Aufforderung zur Abgabe indikativer Angebote an die Bieter
 - Festlegung unabänderbarer Zuschlagskriterien und deren Gewichtung in den Vergabeunterlagen
 - Festlegung der Ausschreibungsinhalte in den Vergabeunterlagen/ Leistungsbeschreibung
 - Bieter geben zunächst ein erstes indikatives Angebot ab

Verfahrensablauf Verhandlungsverfahren (2. Stufe)

- Verhandlungen mit jedem Bieter über Angebotsinhalte (mehrere Verhandlungsrunden möglich)
- Aufforderung zur Abgabe überarbeiteter letztverbindlicher Angebote
- Nach Ablauf der Angebotsfrist: Wertung der Angebote anhand der festgelegten Zuschlagskriterien
- Vor Zuschlagsentscheidung: Vorabinformation der unterlegenen Bieter, anschließend Vertragsschluss mit ausgewähltem strategischen Partner

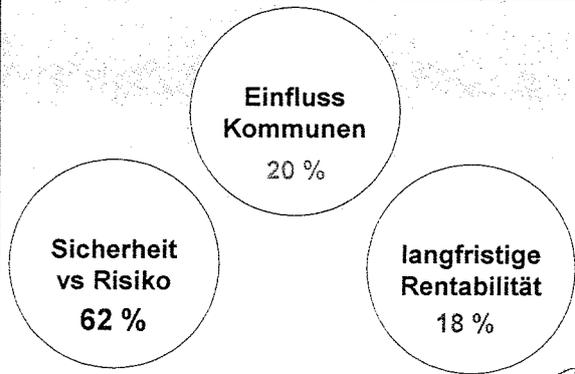
Hauptkriterien für die Partnerwahl



- Sicherheit der Refinanzierung
- kommunaler Einfluss
- langfristige Rentabilität



Hauptkriterien für die Partnerwahl



Leitfragen Unterkriterien für die Partnerwahl (1)

Sicherheit vs. Risiko

- ☛ Für unsere Gemeinde/Stadt ist wichtig, dass wir abgesichert sind gegen Verluste der Netzgesellschaft!
- ☛ Für unsere Gemeinde/Stadt ist wichtig, dass wir eine Kompensation bei Nichtanerkennung von Kostenpositionen durch die Regulierungsbehörde erhalten!
- ☛ Für unsere Gemeinde/Stadt ist wichtig, dass bei zu hohem Kaufpreis (aufgrund der Sachwert-Grundlage - kann den kalkulatorischen Restwert überschreiten) wir eine Kaufpreis-Kompensation erhalten!



Leitfragen Unterkriterien für die Partnerwahl (2)

langfristige Rentabilität

- ☛ Zusatzgewinne aus der Netzgesellschaft und ggf. aus dem Stromvertrieb für unsere Gemeinde/Stadt



Leitfragen Unterkriterien für die Partnerwahl (3)

Einfluss Kommunen

- ☛ Für unsere Gemeinde ist wichtig, dass wir das Betriebskonzept mitgestalten können. Insbesondere wollen wir langfristig viele hochwertige Arbeitsplätze schaffen!
- ☛ Für unsere Gemeinde/Stadt ist wichtig, dass ein hohes Umweltengagement gewährleistet ist!
- ☛ Für unsere Gemeinde/Stadt ist wichtig, dass eine hohe Versorgungsqualität gewährleistet ist!
- ☛ Für unsere Gemeinde/Stadt ist wichtig, dass die Option eines steuerlichen Querverbundes ermöglicht wird.



Zusatzchance Vertrieb

- Präsenz des integrierten Stadtwerkes wird stärker wahrgenommen
- Öffentlichkeitsarbeit, Sponsoring ab einer gewissen Größe möglich
- Zusatzverdienst
- Endkundengeschäft! Kunden des Netzes sind in der Regel Vertriebe
- "alles aus einer Hand" nur mit angeschlossenem Vertrieb möglich
- ...

➔ **Kriterienabhängig: Was möchten Sie erreichen?**

BÜRO FÜR ENERGIEWIRTSCHAFT UND TECHNISCHE PLANUNG GMBH

Risiko des Vertriebes: Beschaffung

ct/kWh

- Vollversorgung: Abweichungsrecht auf Fahrplan frei oder limitiert
- Mengen haben Einfluss auf Beschaffungsprozess

BÜRO FÜR ENERGIEWIRTSCHAFT UND TECHNISCHE PLANUNG GMBH

Fazit für unser Projekt

- Kriterien für Ihre Projektziele => Vertrieb?
- Soll es einen Vertrieb geben, Überlegung:
 - ein Partner für Netz und Vertrieb oder
 - zwei Partner: einer für Netz, einer für Vertrieb (als Dienstleister, ohne Beteiligung)
- Einfluss auf Modellwahl und auf das Vergabeverfahren!
- Empfehlung: Partnersuche für den Vertrieb in einem parallelem Verfahren zeitgleich mit der Partnersuche für die Netzgesellschaft!

BÜRO FÜR ENERGIEWIRTSCHAFT UND TECHNISCHE PLANUNG GMBH

Zeitplan bis zum Versand der Vergabeunterlagen

BÜRO FÜR ENERGIEWIRTSCHAFT UND TECHNISCHE PLANUNG GMBH

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Für weitere Fragen wenden Sie sich bitte an:
Bernhard Korte

BET Büro für Energiewirtschaft
und technische Planung GmbH
Alfonsstraße 44
52070 Aachen
Telefon +49 241 47062-498
Telefax +49 241 47062-600
ruth.schambach@bet-aachen.de
www.bet-aachen.de

WOLTER HOPPENBERG

Martin Brück von Oertzen
Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht
Wirtschaftsmediator

Sozietät Wolter Hoppenberg
Südring 4
59065 Hamm
Tel. 02381/92122-471
Fax 02381/92122-744
mobil 0172/2306081
bvo@wolter-hoppenberg.de