

# ECOFYS

sustainable energy for everyone



## Ausschreibungen im KWKG: die wichtigsten Stellschrauben

**Präsentation im Rahmen der  
AG1 Plattform Strommarkt**

10/01/2017

Silvana Tiedemann

# Inhalt der Präsentation

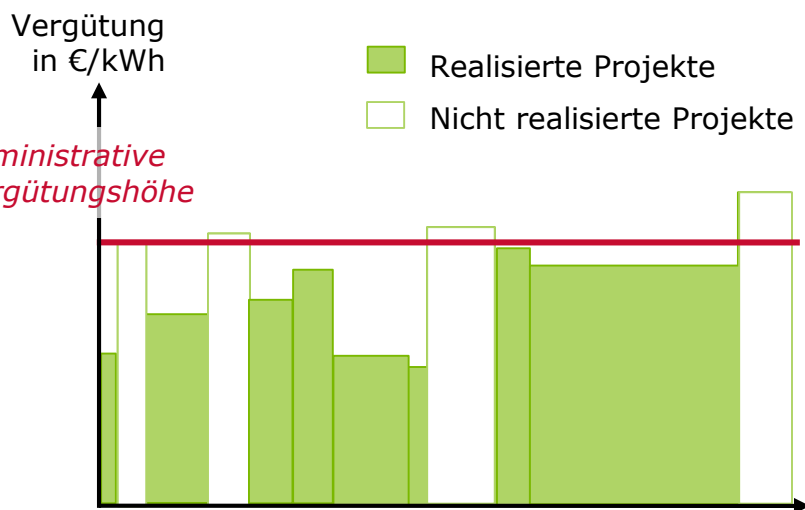
---

- > Was ist eine Ausschreibung?
- > Welche Ziele werden mit Ausschreibungen verfolgt?
- > Welche Stellschrauben müssen festgelegt werden?

# Eine Ausschreibung ist ein Marktmechanismus zur Verteilung der Förderung

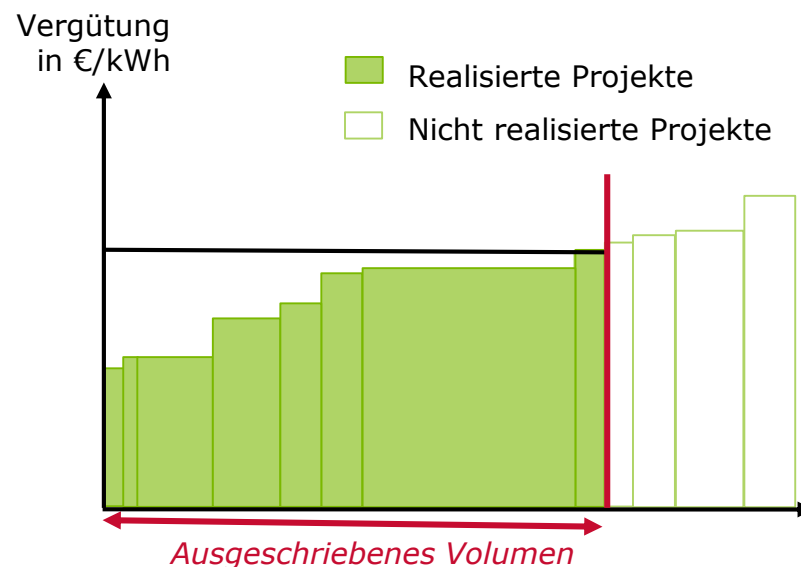
## > Altes System:

- Gesetz legt Vergütungshöhe fest
- Markt bestimmt Zubau



## > Neues System:

- Gesetz legt Zubau fest
- Markt bestimmt Vergütungshöhe

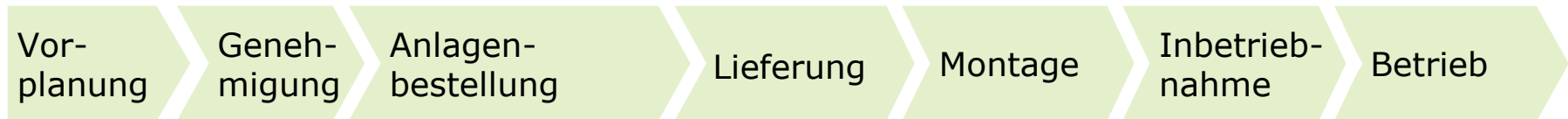


# Zielkonflikte müssen berücksichtigt werden

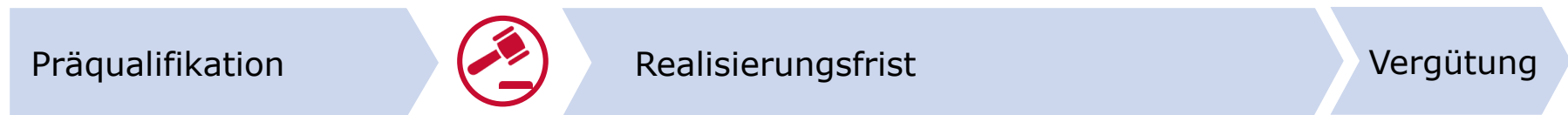
Ziele	Anforderungen
Kosteneffizienz	<ul style="list-style-type: none"><li>- Wettbewerb</li><li>- Niedrige Transaktionskosten</li><li>- Begrenzung neuer Risiken</li></ul>
Mengensteuerung	<ul style="list-style-type: none"><li>- Hohe Realisierungswahrscheinlichkeit</li><li>- Sinnvolle Realisierungsfristen</li></ul>
Kontinuität der KWK	<ul style="list-style-type: none"><li>- Transparentes, einfaches Design</li><li>- Transparente, inklusive Ausgestaltung</li></ul>

# Die Ausschreibung wird mit der Projektplanung verzahnt

## > Planung einer KWK-Anlage



## > Ablauf einer Ausschreibung



# Leitfragen der Ausschreibungsausgestaltung

---

- > Wer darf teilnehmen?
- > Wer bekommt den Zuschlag zu welchem Preis?
- > Was folgt nach einem Zuschlag?

- > **Wer darf teilnehmen?**
- > Wer bekommt den Zuschlag zu welchem Preis?
- > Was folgt nach einem Zuschlag?

# Anforderungen

---

- > Konkurrenz zwischen möglichst gleichartigen Projekten („homogene Projekte“)
- > Sicherung der Realisierungsabsicht der Bieter
- > Auswahl von Projekten, die technische Anforderungen und Betriebsanforderungen erfüllen können („förderfähige Projekte“)



# Wirkung von Präqualifikationsbedingungen

	<b>Materielle PQ</b>	<b>Finanzielle PQ</b>
Ausgestaltung	Nachweis über vorangeschrittene Projektplanung	Hinterlegung einer Bürgschaft oder Kautions
Vorteile	<ul style="list-style-type: none"><li>+ Homogenisierung der Gebote</li><li>+ Minimierung externer Projektierungsrisiken</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>+ Höhere Flexibilität</li></ul>
Nachteile	<ul style="list-style-type: none"><li>– Mögliche Teilnahmehürde</li><li>– Risiko versunkener Kosten</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– Mögliche Teilnahmehürde</li></ul>

# Wichtige Erkenntnisse aus anderen Ausschreibungen

---

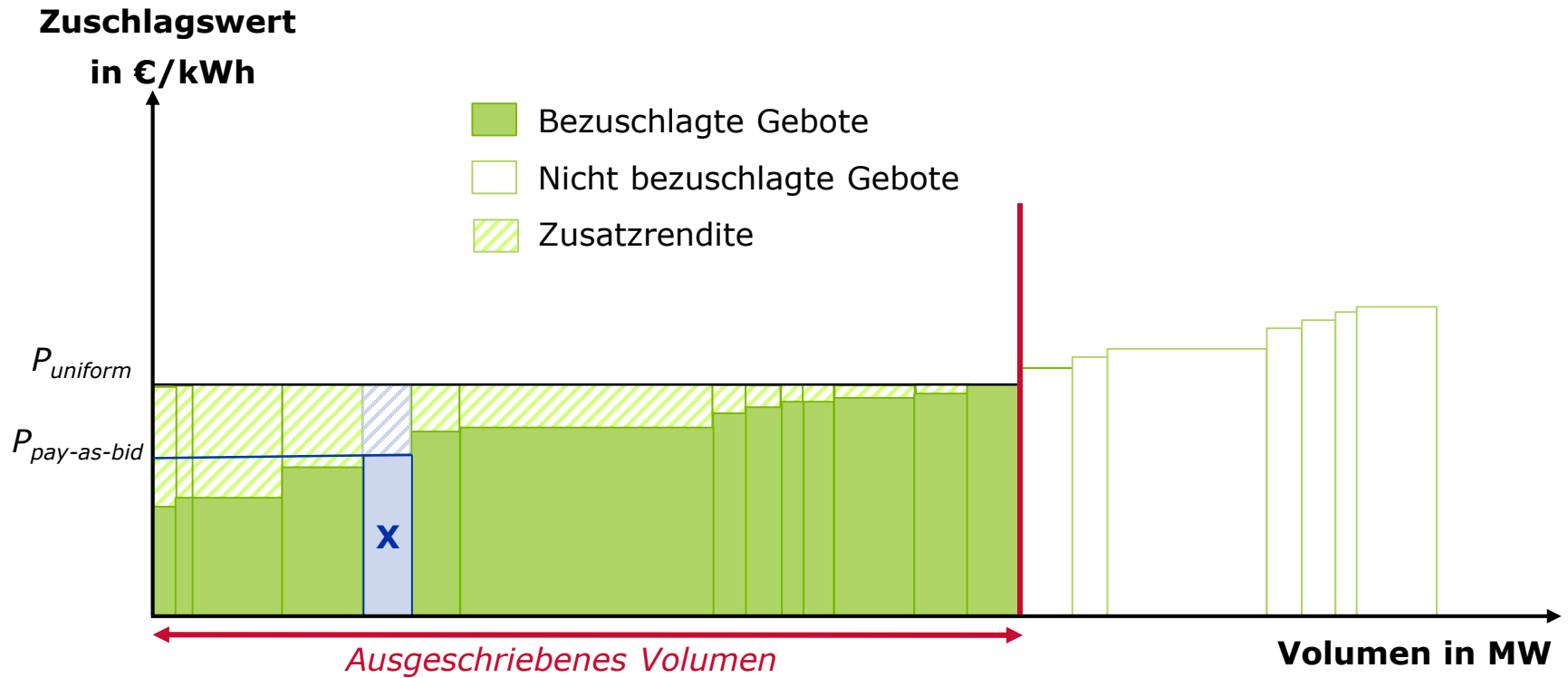
- > Materielle PQ und Sicherheiten müssen aufeinander abgestimmt sein
- > Materielle PQ sollten einheitlich und nachprüfbar sein
- > Kosten der materiellen PQ sollten nicht höher als 5% der Projektgesamtkosten betragen (Daumenregel)
- > (Finanzielle) PQ müssen von allen Bietern erbracht werden können

# Leitfragen der Ausschreibungsausgestaltung

---

- > Wer darf teilnehmen?
- > **Wer bekommt den Zuschlag zu welchem Preis?**
- > Was folgt nach einem Zuschlag?

# Die Preisregel legt den Zuschlagswert fest



# Vor- und Nachteile der Preisregeln

## Einheitspreisregel (uniform pricing)

- + Bei einmalig stattfindenden Ausschreibungen anreizkompatibel, d.h. Bieter bieten „wahre“ Kosten
- + Bieter benötigen weniger Informationen über das Wettbewerbsniveau
- Anreizkompatibilität geht bei mehreren Runden oder für Mehrprojektbieter verloren
- Irrationales Verhalten in der Praxis beobachtbar („unterbieten“)

## Gebotspreisregel (Pay-as-bid)

- + Robuster gegenüber unerwünschtem, strategischen Verhalten
- + Niedrigere Förderkosten als bei uniform pricing, wenn risikoaverse Bieter erwartet werden
- + oft akzeptierter
- Anreiz wahre Kosten zu überbieten
- Bid-shading erfordert Informationen über das Wettbewerbsniveau und ist von Risikoeinstellung der Bieter abhängig

# Leitfragen der Ausschreibungsausgestaltung

---

- > Wer darf teilnehmen?
- > Wer bekommt den Zuschlag zu welchem Preis?
- > **Was folgt nach einem Zuschlag?**

## > Anforderungen:

- Bezuschlagte Projekte sollen zügig umgesetzt werden

## > Instrumente:

- Realisierungsfristen
- Strafen bei keiner oder verspäteter Inbetriebnahme

- > Die Realisierungsfrist muss auf die Präqualifikationsbedingungen abgestimmt sein
  
- > Zu **kurze** Realisierungsfristen
  - erhöhen die Risiken und
  - reduzieren die Flexibilität bei der Projektplanung
  
- > Zu **lange** Realisierungsfristen
  - lassen Raum für Preisspekulationen und
  - erschweren eine Auswertung der Ausschreibung



# Wirkung der Strafen auf den Bieter

	Reduzierung der Förderhöhe	Einbehalten der Sicherheiten/ Pönale	Ausschluss von weiteren Runden
Abschreckung unseriöser Bieter	-	+	+*/-
Realisierung	-	+	+*/-
Einhaltung der Fristen	+	+	+*/-
Risiken für seriöse Bieter	niedrig	mittel	hoch

\* gilt nur für Mehrprojektbieter

- > Strafen müssen wirksam sein
  
- > Zur Risikominimierung können
  - eine Toleranzfrist eingeführt werden (Gültigkeit des Zuschlags > Realisierungsfrist),
  - die Strafen gestaffelt einsetzen und
  - Verlängerungen der Fristen in bestimmten Fällen zugelassen werden.
  
- > Unterschiedliche Realisierungsfristen für bestimmte Anlagentypen sind möglich, führen aber zu einem komplizierteren Design

- > Die Ausschreibung ist ein wettbewerbliches Verfahren zur Bestimmung der Förderhöhe.
  
- > Die Regeln sollten an den Projektplanungsprozess und Eigenschaften von KWK-Anlagen anknüpfen.
  
- > Die wichtigsten Bestandteile der Ausschreibung sind
  - Präqualifikationsbedingungen,
  - das Ausschreibungsverfahren (Gebotsreihung und Preisregel),
  - Fristen und
  - Strafen bei Regelverstößen.

# Fragen für die Diskussion (Wichtige Stellschrauben)

---

## > Wer darf teilnehmen?

- In welchem Stadium der Projektentwicklung sollte die Ausschreibung stattfinden?
- Welche materielle bzw. finanzielle PQ sollten verlangt werden?

## > Wer bekommt den Zuschlag zu welchem Preis?

- Welche Preisregel sollte angewandt werden?

## > Was folgt nach einem Zuschlag?

- Wie lang sollte die Realisierungsfrist sein?
- Sollten Realisierungsfristen zwischen Anlagentypen variieren?

## > Wie viele Ausschreibungsrunden sollten pro Jahr stattfinden?

# Vielen Dank



Silvana Tiedemann  
Consultant  
Albrechtstraße 10 c  
10117 Berlin

T: +49 (0)30 29773579-28

M: +49 (0)172 5833275

F: +49 (0)30 29773579-99

E: [s.tiedemann@ecofys.com](mailto:s.tiedemann@ecofys.com)

I: [www.ecofys.com](http://www.ecofys.com)

