

Kabelnetze - Ausschreibungen vorteilhafter gestalten!

Bei Ausschreibung von neuen Kabelnetzen oder Netzmodernisierungsmaßnahmen und für den Fall auslaufender Gestattungsverträgen für den Betrieb von Kabelanlagen sind neben profundem technischem Wissen auch spezielle Kenntnisse des Telekommunikationsrechtes sowie Anbietermarktkennntnisse für ein vorteilhaftes Ausschreibungsverfahren von besonderer Bedeutung. (Dabei sollte abgewogen werden, ob wegen der preis- und leistungsoptimierenden Ergebnisverhandlungen die nach VOB Teil A zulässige Freihändige Vergabe und nicht die Öffentliche oder Beschränkte Ausschreibung gewählt werden kann.)

Besonders wenn das Ende von Gestattungsverträgen näher rückt, aber auch bei Neubau- oder Modernisierungsmaßnahmen fordern Wohnungsunternehmen oft Kabelnetzbetreiber auf, ein "Angebot" abzugeben. Selbstverständlich umwerben dann Kabelnetzbetreiber und Installateure die Wohnungsunternehmen und bieten ihnen ihre Leistungen auf Hochglanzpapier an. Schnell liegen von mehreren Anbietern Angebote einschließlich neuer Verträge auf dem Tisch, die aber fast nie miteinander vergleichbar sind.

Oft erscheint dieses Verfahren als der einfachste Weg, weil vielfach die eigene Kompetenz für die Aufstellung eines Leistungsverzeichnisses nicht im Unternehmen vorhanden ist.

Wie so oft steckt dann das Problem im Detail und die Angebote sind nur schwer zu beurteilen, weil man die angebotenen Leistungen und die damit verbundenen Preise zwischen den einzelnen Bietern nicht vergleichen kann. Das Heft des Handelns hält bei diesem Verfahren immer der Anbieter in der Hand und nicht das Wohnungsunternehmen. Aber es geht auch anders!

Was tun, wenn Neubau- oder Modernisierungsvorhaben durchgeführt werden sollen oder wenn der Gestattungsvertrag ausläuft?

Wichtig ist, sich rechtzeitig auf die Frage einzustellen, wie das richtige Konzept für Neubau- und Modernisierungsmaßnahmen aussehen bzw. wie es nach einem ausgelauften Gestattungsvertrag mit der TV- und Hörfunkversorgung der Immobilienbestände weiter gehen soll.

Fachinformation 3

Richtig wäre es, ein **medientechnischen Generalkonzept** parat zu haben, in dem die Ausgangslage und die eigenen Ziele beschrieben sind.

Das medientechnische Generalkonzept stellt damit den Fahrplan für alle Entscheidungen und Maßnahmen eines vorteilhaften Ausschreibungsverfahrens dar. Es hält unter anderem fest:

- Wie ist die medientechnische Ausgangslage in den Wohnbeständen?
- Sollen die Wohnbestände zukünftig über Kabel, Satellit oder eine Hybridlösung versorgt werden?
- Welche technischen Anforderungen sollen zukünftig über die neuen Kabelnetze bewältigt werden?
- Soll neben der reinen Fernseh- und Hörfunkversorgung auch z. B. ein Internetzugang möglich sein?
- Ergeben sich Kooperationsmöglichkeiten mit lokalen Telefongesellschaften?
- Wie sieht das Geschäftsmodell aus, mit dem zukünftig der Betrieb der Kabelanlagen realisiert werden soll?
- Die Anlagen selbst betreiben?
- Alles einem Dritten übergeben?
- Beteiligung an einer wohnungswirtschaftlich orientierten Poollösung eingehen?
- Welchen Chancen und Risiken ergeben sich aus den jeweiligen Geschäftsmodellen?
- Wer trägt die Investitionen und wie refinanzieren sich diese?
- Welche telekommunikations- und medienrechtlichen Auflagen sind zu beachten?
- Wie sieht der Zeitplan für die Umsetzung der Ziele aus?
- Ist man sich darüber im Klaren, welche Antworten auf die zuvor genannten Fragen zu geben sind, steht einer aktiven Gestaltung und Verfolgung der eigenen Interessen nichts mehr im Wege.

Sechs Schritte zum Erfolg!

Als von Hersteller- und Lieferanteninteressen unabhängiges Beratungsunternehmen bietet die Beratungssozietät BAUMANN + PARTNER Wohnungsunternehmen bundesweit Unterstützung bei der Wahrnehmung und Umset

Fachinformation 3

zung ihrer individuellen Interessen gegenüber Kabelnetzbetreibern und Installationsfirmen an.

In sechs Schritten wird von BAUMANN + PARTNER sicher gestellt, dass das Wohnungsunternehmen im Rahmen einer Ausschreibung genau das angeboten bekommt, was seinen Zielen und Vorstellungen entspricht. Als ganz entscheidender Vorteil erweist sich im späteren Verlauf, dass die Angebote absolut vergleichbar sind und sich bei der späteren Vergabe ein optimales Preis-/Leistungsverhältnis zum Vorteil der Mieter und des Wohnungsunternehmens einstellen wird. Die Schritte im Einzelnen:

1. Erstellung der Ausschreibungsunterlagen

Auf der Grundlage der Festlegungen des medientechnischen Generalkonzeptes werden die Ausschreibungsunterlagen für die neu zu errichtenden Kabelnetze erstellt. Die Ausschreibungsunterlagen bestehen in der Regel aus:

- **Angebotsaufforderung**
Hierin wird den Bietern die Ist-Situation, die technische Soll-Konzeption, das zukünftige Geschäftsmodell und sonstige für die Angebotsabgabe wichtige Informationen detailliert erläutert. Selbstverständlich bleibt es den Bietern unbenommen, zusätzlich zu den im Angebotsformular abgegebenen Daten und Preisen auch alternativ Positionen anzubieten.
- **Allgemeine Vertragsbedingungen**
- **Spezielle Vertragsbedingungen für Kabelnetzeinbauten in bewohnten bzw. unbewohnten Wohnimmobilien**
- **Wohnobjektlisten**
- **Angebotsabgabeformular**
Hier werden über das eigentliche Anforderungsprofil hinaus sämtliche Daten, Fakten und Preise abgefragt, die für das ausschreibende Wohnungsunternehmen von Interesse sein könnten. Natürlich zählen hierzu auch "weiche Faktoren" wie die Erfahrung des Bieters mit gleichgearteten Projekten, die personelle und wirtschaftliche Leistungsfähigkeit sowie die Organisation von Wartungs- und/oder Störungsbeseitigungsdiensten.

Fachinformation 3

- **Katasterblätter**

Darin werden die auszurüstenden Objekte erfasst und gekennzeichnet. Diese Katasterblätter geben den Anbietern dann die Möglichkeit, sich im Hinblick auf die Zusammenschaltung von Anlagen durch ihre örtliche Lage zueinander einen sehr genauen Eindruck zu verschaffen.

- **Technischer Systemstandard**

Der technische Systemstandard ist ein auf die individuellen Gegebenheiten und Ziele eines jeden Wohnungsunternehmens angepasster umfangreicher Katalog der technischen Ausführungsleistungen, der vor allem folgende Punkt vorgibt:

- Planungsvorgaben
- Materialspezifikationen
- Montagevorgaben
- Bestimmungen zum Einmessen der Anlagen
- Vorgaben für das Verlegen von Erdkabeln
- Bestimmungen für die Dokumentationserstellung
- Regelungen hinsichtlich der Abnahmen

- **Vertragswerk entsprechend gewähltem Geschäftsmodell**

wie z. B. jeweils optional:

- Installationsvertrag
- Gestattungs- und Lieferungsvertrag
- Pachtvertrag
- Wartungsvertrag- und oder Stördienstvertrag

2. Auswahl des Bieterkreises und Versand der Unterlagen

In Abhängigkeit von der Art der Ausschreibung wird die Ankündigung und der Kreis der Bieter zusammen mit dem Wohnungsunternehmen ausgewählt. Während des Angebotszeitraumes steht BAUMANN + PARTNER den Bietern für alle sachbezogenen Rückfragen zur Verfügung.

3. Erstellung der Angebotsauswertung einschließlich eines differenzierten Preis- und Leistungsspiegels

Nach Eingang der Angebote werden diese durch BAUMANN + PARTNER aufbereitet und bewertet.

4. Präsentation des Ausschreibungsergebnisses beim Wohnungsunternehmen

Auf Wunsch des Wohnungsunternehmens kann zusätzlich zu der umfangreichen schriftlichen Angebotsauswertung eine Präsentation der Ergebnisse am

Fachinformation 3

Sitz des Wohnungsunternehmens durchgeführt werden.

5. Führen von Bietergesprächen

BAUMANN + PARTNER begleitet - wenn gewünscht verhandlungsführend - mit allen oder einem ausgewählten Kreis von Bietern die erforderlichen Verhandlungen über Preisbildung und Leistung.

6. Abgabe einer Vergabeempfehlung

Nach Abschluss der geführten Gespräche erfolgt durch BAUMANN + PARTNER eine schriftlich begründete Vergabeempfehlung.

Worin liegt der Nutzen?

Das Wohnungsunternehmen stellt durch diese Form der Ausschreibung sicher, dass alle seine Interessen berücksichtigt werden. Im Gegensatz zur bisherigen Ausschreibungspraxis gewährleistet das oben beschriebene Verfahren eine absolute Transparenz und vor allem auch die Vergleichbarkeit der Angebote. Der Konkurrenzdruck wird dadurch größer und führt unweigerlich zu mehr Leistung bei wettbewerbsorientierten Preisen und optimalen Konditionen. Folgende Vorteile ergeben sich betrachtet am Beispiel von Gestattungs- und Lieferungsverträgen :

- Optimalen Vertragskündigungsmöglichkeiten
- Interessenwahrende Vertragsbeendigungsbedingungen
- Urheberrechtliche, landesmedienrechtliche und telekommunikationsrechtliche Absicherungen
- Wertschöpfungsbeteiligung
- Verwaltungskostenerstattung
- Stromkostenausgleichsregelungen
- Partizipation an Durchleiteentgelten
- Schutz vor willkürlichen Preiserhöhungen
- Mitbestimmung bei der Auswahl einzuspeisender Programme und Dienste
- Sachgerechter Anlagendokumentation

Bei dem zuvor vorgestellten Verfahren handelt BAUMANN + PARTNER praktisch wie eine Fachabteilung des wohnungswirtschaftlichen Unternehmens, ohne jedoch deren laufende Kosten zu verursachen.

Haben Sie Fragen?

Bei Interesse erhalten Sie Auskunft und Rat direkt über [http://www.baumann-partner.com./](http://www.baumann-partner.com/)