****Tool zur Dienstleisterauswahl****

**GEAR@SME: G**enerate **E**nergy-efficient **A**cting and **R**esults at **S**mall and **M**edium-size **E**nterprises

Inhalt

[1 Einleitung 2](#_Toc103063895)

[2 Schritt-für Schritt-Plan 3](#_Toc103063896)

Erstellt von Jaap Kortman (IVAM), Peter Wolbert (ENGIE) and Merle Gormley (ENGIE) ffür ‘*The Quickstartguide: Sustainabale Energy Measures on Business Parks*’ (2016).

Von Noortje Bonenkamp (TNO), Elin Svensson (CIT), Hans Meijer (CCS), und Vincent Kamphuis (TNO) ins Englische übersetzt und für das GEAR@SME-Projekt angepasst (2022). Deutsch übersetzt von Julie Silvestre (BEA).

1 Einleitung

Die Wahl des Energiedienstleisters für eine nachhaltige Energiemaßnahme ist eine wichtige Entscheidung. Die Qualität seines Produkts oder Dienstleistung hat einen direkten Einfluss darauf, wie gut die Ziele des lokalen Energiekollektivs oder des einzelnen kleinen oder mittleren Unternehmens (KMU) erreicht werden können. Darüber hinaus beeinflusst die Arbeitsweise des Dienstleisters die Reputation des Vertrauenspartners (Trusted Partners), des Energieteams und der einzelnen Unternehmen.

Die nachstehende Schritt-für-Schritt-Anleitung bietet in Verbindung mit der Matrix (siehe Tabelle unten) eine Hilfestellung für die Auswahl.

2 Schritt-für Schritt-Anleitung

**Phase 1: Von der Langliste zur Kurzliste**

1. Formulieren Sie eine Beschreibung des Projekts/der Energiemaßnahme und der Technologie/des Produkts/der Dienstleistung, die gekauft werden soll.
2. Formulieren Sie ein klares Ziel für die Auswahl des Dienstleisters (z. B. ein Dienstleister mit Wissen und Erfahrung und/oder Auswahl ein Dienstleister mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis);
3. Legen Sie auf der Grundlage des Ziels die Auswahlkriterien für die Dienstleisterauswahl fest (siehe auch Beispiele für Kriterien in der Auswahlmatrix für Phase 2);
4. Bestimmen Sie je nach Wichtigkeit der Kriterien den Gewichtungswert pro Kriterium:

1 = niedrig

2 = mittel

3 = hoch

1. Erstellen Sie eine lange Liste von Dienstleistern, z. B. auf der Grundlage durchgeführter Marktforschungen oder früherer Kontakte. Sie können auch Dienstleister aus Ihrem Gewerbegebiet einbeziehen;
2. Sammeln Sie Informationen über diese Dienstleister und "bewerten" Sie sie mit einer Schulnote von 0-10 (dies ist eine grobe/allgemeine Bewertung auf der Grundlage der verfügbaren Informationen);
3. Erstellen Sie eine Auswahlliste der (z. B. 3) Lieferanten mit den höchsten Punktzahlen, die Sie ansprechen und um ein Angebot für dieses Projekt bitten wollen.

**Phase 2:** **Von der Kurzliste zur Auswahl des Dienstleisters** *(siehe auch die Dienstleisterauswahlmatrix unten)*

1. Fordern Sie Angebote von den Dienstleistern auf der Auswahlliste an, siehe [GEAR@SME Tool Beispiel einer Angebotsanfrage];

1. Füllen Sie die Auswahlmatrix auf der Grundlage Ihrer Angebote aus;
2. Treffen Sie eine endgültige Wahl des besten Dienstleisters für dieses Projekt (unter Verwendung der Auswahlmatrix in Kombination mit "gesundem Menschenverstand").

Hinweis: Ein Auswahlinstrument birgt immer das Risiko, unvollständig zu sein. Die Verwendung einer Auswahlmatrix ist als Erinnerung und Hilfe für die Dienstleisterauswahl gedacht. Sie müssen die Gewichtung dieser Kriterien für eine bestimmte Situation selbst vornehmen: Eine Auswahlmatrix sollte an die Bedürfnisse des Kunden angepasst werden. Die Bewertung sollte auf der Grundlage der verhandelbaren Wünsche des Kunden vorgenommen werden. Ein nicht verhandelbares Kriterium könnte zum Beispiel die Einhaltung nationaler Sicherheitsvorschriften sein.

*Dienstleisterauswahlmatrix*

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Auswahlkriterien** | **Auswahlmethode** | **Gewichtungsfaktor (1-3)** | **Dienst-leister 1**  **Punktzahl 1-10** | **Dienst-leister 2**  **Punktzahl 1-10** | **Dienstleister 3**  **Punktzahl 1-10** |
| **Bewertung des Dienstleisters** | Verlässlichkeit | Erfahrungen |  |  |  |  |
| Akquisitions-aufwand | Handlung |  |  |  |  |
| Kundenbetreuung | Handlung |  |  |  |  |
| Kontakt zum Kunden | Erfahrungen / Ruf |  |  |  |  |
| Referenzen | Erfahrungen |  |  |  |  |
| Sonstiges |  |  |  |  |  |
| Lieferzeiten |  |  |  |  |  |
| **Bewertung des angebotenen Produkts/**  **Dienstleistung** | Gesamtpreis \* | EUR |  |  |  |  |
| Lebenszykluskosten | EUR |  |  |  |  |
| Garantien | Jahre |  |  |  |  |
| Instandhaltung Ausrüstung | Welche/wie lange und wie oft/ Verfügbarkeit von Ersatzteilen/ intern vs. extern |  |  |  |  |
| Spezifikationen Produkt/Dienstleistung |  |  |  |  |  |
| Qualität des Produkts |  |  |  |  |  |
| Lebensdauer des Produkts | Jahre |  |  |  |  |
| Einbau | Zeit- und Platzbedarf/ Auswirkungen auf die Arbeitsumgebung/ Übergabe (Handbücher, Anweisungen, Schulung) |  |  |  |  |
| Kontrolle des Produkts in Betrieb |  |  |  |  |  |
| Energieverbrauch Produkt |  |  |  |  |  |
| Abrechnungsbedingungen |  |  |  |  |  |
| Zertifizierung |  |  |  |  |  |
| **Gesamtpunktzahl: Summe der Punkte x Gewicht** | | |  |  |  |

*\* Eine Möglichkeit, Preise von 1 bis 10 zu bewerten, könnte sein:*

*10 - 10 x (Preis – Niedrigster Preis)/ (Höchster Preis – Niedrigster Preis). Diese Formel garantiert, dass der niedrigste Preis die maximale Punktzahl oder 10 erhält und der höchste Preis die Punktzahl 0.*