

Germany-Berlin: Business services: law, marketing, consulting, recruitment, printing and security

OJ S 31/2023 13/02/2023

Contract notice

Services

Legal Basis:

Directive 2014/24/EU

Section I: Contracting authority

I.1. Name and addresses

Official name: Deutsche Energie-Agentur GmbH (dena)

Postal address: Chausseestraße 128a

Town: Berlin

NUTS code: DE3 Berlin

Postal code: 10115

Country: Germany

E-mail: Katrin.Heckmann@dena.de

Telephone: +49 3066777668

Internet address(es):

Main address: www.dena.de

I.3. Communication

The procurement documents are available for unrestricted and full direct access, free of charge, at: <https://www.evergabe.de/unterlagen/2701613/zustellweg-auswaehlen>

Additional information can be obtained from the abovementioned address

Tenders or requests to participate must be submitted electronically via: <https://www.evergabe.de>

Tenders or requests to participate must be submitted to the abovementioned address

I.4. Type of the contracting authority

National or federal agency/office

I.5. Main activity

Other activity: Energieagentur

Section II: Object

II.1. Scope of the procurement

II.1.1. Title

Vergabe einer Rahmenvereinbarung über Beratungsleistungen zur Marktvorbereitung für die serielle energieeffiziente Sanierung von Nichtwohngebäuden (NWG)

Reference number: FXZZBL

II.1.2. Main CPV code

79000000 Business services: law, marketing, consulting, recruitment, printing and security

II.1.3. Type of contract

Services

II.1.4. Short description

Ziel des Auftrags ist es, die Arbeiten zur Marktentwicklung für das Segment Nichtwohngebäude durch die Akquise und Begleitung von Projekten, Immobilien- und Bauunternehmen zu intensivieren. Dabei sollen durch eine gute Vernetzung und aktive Unterstützung der agierenden Unternehmen Pilotprojekte angebahnt und deren Umsetzung ermöglicht werden. Der Auftragnehmer soll das Energiesprung Marktentwicklungsteam u.a. bei der Akquise und der Betreuung von Nichtwohngebäudebestandhaltenden vertreten und unterstützen. Darüber hinaus soll die Marktentwicklung durch Aktivitäten, die den Know-how-Transfer verbessern, gefördert werden.

II.1.5. Estimated total value

Value excluding VAT: 690 000,00 EUR

II.1.6. Information about lots

This contract is divided into lots: no

II.2. Description

II.2.2. Additional CPV code(s)

79000000 Business services: law, marketing, consulting, recruitment, printing and security

II.2.3. Place of performance

NUTS code: DE Deutschland

Main site or place of performance: Berlin, DE

II.2.4. Description of the procurement

Der Auftragnehmer berät und unterstützt die dena wie folgt:

Führen von Gesprächen (in Abstimmung mit der dena) mit interessierten Agierenden aus dem Bereich der Immobilienwirtschaft sowie Begleitung ausgewählter Nichtwohngebäudebestandhaltenden (in Absprache mit der dena) bei der Umsetzung des Konzepts zur Seriellen Sanierung.

Unterstützung bei der Initiierung erster NWG-Pilotprojekte der öffentlichen Hand (BlmA, Landesliegenschaftsbetriebe, Kommunen etc.). Dazu sind die relevanten Beteiligten (Nutzende, bau-/betriebsverantwortliche Stellen und finanzierende Stellen wie BMI und BMF etc.) anzusprechen, zu vernetzen und von den mittel- und lang-fristigen Vorteilen des Seriellen Sanierens für den öffentlichen Gebäudebestand (u.a. Vorbildwirkung, Beitrag zur Einhaltung gesetzter Ziele etc.) zu überzeugen sowie Zuständigkeiten zu klären. Die Projektbeteiligten sollen dann im Sinne eines Relation Managements intensiv bei der Projektvorbereitung begleitet werden.

In möglichst naher Anlehnung an die Kriterien im Mehrfamilienhaus-Segment sind Auswahlkriterien für Pilot-projekte öffentlicher Gebäude zu erarbeiten. Dabei gilt es, die Datenverfügbarkeit (z.B. Alter, Stockwerke, Gebäudetyp, Projektgröße, erfolgte Sanierungen, etc.) der Eigentümerinnen und Eigentümer genauso wie die Anforderungen der Bauunternehmen zu berücksichtigen. Ziel ist die Auswahl von Nichtwohngebäuden, die einerseits vergleichsweise einfach umzusetzen sind, andererseits auch modellhaft für eine möglichst große Zahl weiterer Projekte stehen.

Die BlmA als wichtige Gebäudehalterin und gegebenenfalls weitere Nichtwohngebäudebestandhaltende sollen bei einer ersten groben Portfolioanalyse begleitet werden, um zügig passende Pilotprojekte zu identifizieren und zu priorisieren. Sofern sich daraus weiterer Bedarf für die Bestandsanalyse ergibt, wird ein Konzept für eine Detailanalyse der Bestände erarbeitet, das beispielsweise auch Möglichkeiten zur systematischen bzw. automatisierten Erfassung erforderlicher Parameter für derart große Bestände aufzeigt.

Das bereits erprobte Relation Management zur Unterstützung und Begleitung der Unternehmen und Projektpartner in allen Prozessphasen des Sales Funnels soll auf die vielversprechendsten Akteure des Nichtwohnge-bäudebereichs ausgeweitet werden. Dazu gehört u.a.:

- die gemeinsame Entwicklung eines Business-Cases für öffentliche Nichtwohngebäude und Einbeziehung aller heute und nach jetzigem Ermessen in der Zukunft wesentlichen Kostenparameter auf Basis beispielsweise eines ersten Projektes.
 - der Know-how-Transfer (Technik, Projektfortschritt, Ausschreibungen etc.) in den verschiedenen Phasen zwischen den verschiedenen Umsetzenden und Entscheidungstragenden innerhalb eines Projektes und zwischen verschiedenen Projekten einschließlich des Aufbaus des dafür erforderlichen Netzwerks (BlmA, Landesliegenschaftsbetriebe etc.)
 - die inhaltliche Begleitung der Pilotprojekte hin zu einem Bauvertrag und dann zur baulichen Umsetzung (BlmA, Liegenschaftsbetriebe etc.)
 - Vorstellen des Seriellen Sanierens auf Fachveranstaltungen mit dem Ziel der Bekanntheitssteigerung und der Akquise von neuen öffentlichen und privaten Immobilienunternehmen.
 - Beratung der dena in den Bereichen Technik (z.B. Bauweisen), Recht (z.B. Landesbaurecht), Finanzierung (z.B. Wirtschaftlichkeit, Fördermöglichkeiten), Prozessoptimierung und Kommunikation (Kommunikationskanäle und Netzwerke).
 - Erarbeiten von Konzepten und Materialien für die Ansprache, Akquise und Beratung von Immobilienunternehmen bzw. Bestandshaltenden sowie von Vorschläge zur Verbesserung des Rechtsrahmens für das Serielle Sanieren.
 - Unterstützung der dena bei der laufenden Kommunikation mit den beteiligten Unternehmen der Immobilienwirtschaft und z.B. Eigentümerinnen und Eigentümern von Nichtwohngebäudebeständen und Unterstützung durch Begleitung in den Dialogen mit der Bauindustrie, um die passende Sanierungslösung für das jeweilige Unternehmen zu identifizieren.
 - Begleitung der dena beim Austausch von interessierten Immobilienunternehmen und sonstigen Bestands-haltenden mit der Bau- und Zuliefererindustrie zur Schaffung ausreichender Sanierungskapazitäten sowie Aktivierung von Umsetzungskapazitäten in den Immobilienunternehmen.
 - In Absprache mit der dena Teilnahme an Terminen mit relevanten Stakeholdern zum Thema „Seriellles Sa-nieren“.
- Unterstützung der dena durch kontinuierlichen Austausch mit Immobilienunternehmen und Bestandshaltenden, insbesondere mit folgenden Schwerpunkten:
- Unterstützung bei der Implementierung des Konzepts des Seriellen Sanierens in Immobilienunternehmen und bei Bestandshaltenden durch den Aufbau von Expertise zum Konzept der Seriellen Sanierung.
 - In Abstimmung mit der dena Unterstützung bei der Umsetzung konkreter Sanierungsprojekte (Prototypen) in ausgewählten Liegenschaften etwa durch Bereitstellung von Materialien oder Ausschreibungsvorlagen sowie Organisation von Austauschterminen.
 - Zuarbeit und Beratung der dena bei Rahmenbedingungen (etwa zum Thema Baurecht) im Rahmen von Stakeholderdialogen und –workshops sowie beim Aggregieren von Informationen und konzeptioneller Arbeit.
 - Unterstützung bei der Organisation von Veranstaltungen (Akquiseveranstaltungen, Netzwerktreffen, Exkursionen, Fachveranstaltungen, etc.).
 - Unterstützung bei der strategischen Herangehensweise an den Nichtwohngebäudebestand (Strategieentwicklung, Konzeptentwicklung, etc.)

Sämtliche Leistungen sind in enger Abstimmung mit dem Auftraggeber zu erbringen. Hierfür nimmt der Auftragnehmer bei Bedarf auch an Meetings oder Sitzungen in den Räumen der dena in Berlin teil bzw. erbringt seine Leistungen zum Teil auch dort.

II.2.5. Award criteria

Criteria below

Quality criterion - Name: Qualität und Konkretisierungsgrad des Gesamtkonzepts inkl.

Umsetzungskonzepts / Weighting: 45%

Quality criterion - Name: Konsistenz und Nachvollziehbarkeit der Zeit-, Ablauf- und

Ressourcenplanung / Weighting: 15%

Price - Weighting: 40%

II.2.6. Estimated value

II.2.7. Duration of the contract, framework agreement or dynamic purchasing system

Duration in months: 24

This contract is subject to renewal: yes

Description of renewals:

Der Auftraggeber ist berechtigt, die Laufzeit dieser Rahmenvereinbarung zweimal mittels einer einseitigen schriftlichen Erklärung um jeweils 12 Monate zu verlängern. Die Erklärung muss dem Auftragnehmer spätestens drei Monate vor dem Ende der jeweiligen Laufzeit der Rahmenvereinbarung zu-gehen.

II.2.10. Information about variants

Variants will be accepted: no

II.2.11. Information about options

Options: no

II.2.13. Information about European Union funds

The procurement is related to a project and/or programme financed by European Union funds:
no

II.2.14. Additional information

Section III: Legal, economic, financial and technical information

III.1. Conditions for participation

III.1.1. Suitability to pursue the professional activity, including requirements relating to enrolment on professional or trade registers

List and brief description of conditions:

Unternehmensdarstellung (inkl. Mitarbeiterzahl und Angabe der Mitarbeiterstruktur, Rechtsform, Hauptsitz und weitere Standorte, Erklärung über den Gesamtumsatz der letzten drei Geschäftsjahre, Kompetenz- und Tätigkeitschwerpunkte).

Nachweis der Eintragung in das Berufs- oder Handelsregister (bei Ablauf der Angebotsfrist nicht älter als sechs Monate) nach Maßgabe der Rechtsvorschriften des jeweiligen Landes in dem der Bieter ansässig ist; im Falle eines Konsortiums nicht nur für den Konsortialführer, sondern für alle Konsortialmitglieder (bei Ablauf der Angebotsfrist nicht älter als sechs Monate). Eigenerklärung gemäß Artikel 5 k) Absatz 1 der Verordnung (EU) Nr. 833/2014 in der Fassung des Art. 1 Ziff. 23 der Verordnung (EU) 2022/576 des Rates vom 8. April 2022 über restriktive Maßnahmen angesichts der Hand-lungen Russlands, die die Lage in der Ukraine destabilisieren

Sofern zutreffend: Erklärung zum beabsichtigten Einsatz von Unterauftragnehmern unter genauer Bezeichnung der vom Unterauftragnehmer zu übernehmenden Leistungsteile sowie Vorlage einer rechtsverbindlich unter-zeichneten Verpflichtungserklärung des Unterauftragnehmers, in der dieser sich verpflichtet, die bezeichneten Leistungsteile im Falle der Auftragserteilung als Unterauftragnehmer zu übernehmen.

Sofern zutreffend: Bei Bietergemeinschaften ist eine von allen Mitgliedern der Bietergemeinschaft unterschriebene Erklärung abzugeben, dass jedes Bietergemeinschaftsmitglied für die vertragsgemäße Ausführung der Leistung als Gesamtschuldner haftet, dass das geschäfts- und federführende Mitglied als bevollmächtigter Vertreter die aufgeführten Bietergemeinschaftsmitglieder gegenüber dem Auftraggeber vertritt und insbesondere berechtigt ist, das Angebot abzugeben sowie mit Wirkung für jedes Mitglied Zahlungen anzunehmen.

III.1.2. Economic and financial standing

List and brief description of selection criteria:

Eigenerklärung über das Nichtvorliegen von Ausschlussgründen nach den §§ 123 und 124 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen sowie gegebenenfalls Maßnahmen des Bewerbers oder Bieters zur Selbstreinigung nach § 125 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen.

Vorlage einer Betriebshaftpflichtversicherung.

Minimum level(s) of standards possibly required:

III.1.3. Technical and professional ability

List and brief description of selection criteria:

Mindestens 3 bis maximal 7 Referenzen für Projekte und Studienvorhaben über vergleichbare Leistungen in den letzten drei Jahren (Beschreibung der erbrachten Leistungen, Angaben zum Auftraggeber, Zeitraum der Auftragserfüllung); der Kontakt zum Auftraggeber wird auf Anforderung durch den Bieter hergestellt.

Expertise an der Schnittstelle zwischen Immobilien- und Bauwirtschaft.

Alle Leistungen müssen in deutscher Sprache erbracht werden. Ein Nachweis auf Sprachniveaustufe nach dem Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmen von C1 muss in Form einer Eigenerklärung für alle am Projekt beteiligten Personen erfolgen.

Detaillierte Vorstellung der zur Leistungserbringung vorgesehenen Personen, inklusive Vorlage von Lebensläufen, Darstellung der Qualifikation, relevanter beruflicher Erfahrungen der letzten drei Jahre, Dauer der Betriebszugehörigkeit und Benennung einer Projektleitung.

Spezifische Mindestanforderungen:

Umfassende Kenntnisse und Erfahrungen im Bereich Immobilienwirtschaft bzw. der Beratung von Immobilienunternehmen und Aufgaben im Bereich Steuerung von Investitionsprozessen oder Finanz- oder Portfoliomanagement.

Mindestens eine Referenz der benannten Person über Leistungen im Bereich der Immobilienwirtschaft in den letzten drei Jahren (Beschreibung der erbrachten Leistungen, Angaben zum Auftraggeber, Nettoauftragsvolumen (> 20.000, > 50.000, > 100.000, > 200.000 Euro), Zeitraum der Auftragserfüllung). Der Kontakt zum Referenzgeber ist auf Verlangen der Vergabestelle durch den Bieter herzustellen.

Kenntnisse der technischen, wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen im Bereich energieeffizienter Gebäude in Deutschland, insbesondere Fachwissen zu den Themen Energieeffizienz, Planung, Bau, Sanierung von Gebäuden und energieeffizienter Anlagentechnik, Wirtschaftlichkeit von Effizienzmaßnahmen – Nachweis durch Vorlage von Ausbildung- und Weiterbildungsnachweisen o.ä., sofern nicht durch Lebensläufe ersichtlich.

Präsentationserfahrung, sicheres Auftreten und Verbindlichkeit im Umgang mit unterschiedlichen Interessensgruppen/ Fachverbänden, Kooperationspartnern und Kunden – Darstellung etwa durch Auflistung durchgeführter Präsentationen bzw. begleiteter Veranstaltungen.

Minimum level(s) of standards possibly required:

III.2. Conditions related to the contract

III.2.3. Information about staff responsible for the performance of the contract

Obligation to indicate the names and professional qualifications of the staff assigned to performing the contract

Section IV: Procedure

IV.1. Description

IV.1.1. Type of procedure

Open procedure

IV.1.3. Information about a framework agreement or a dynamic purchasing system

The procurement involves the establishment of a framework agreement

Framework agreement with a single operator

IV.1.8. Information about the Government Procurement Agreement (GPA)

The procurement is covered by the Government Procurement Agreement: no

IV.2. Administrative information

IV.2.2. Time limit for receipt of tenders or requests to participate

Date: 13/03/2023 Local time: 23:59

IV.2.3. Estimated date of dispatch of invitations to tender or to participate to selected candidates

IV.2.4. Languages in which tenders or requests to participate may be submitted

German

IV.2.6. Minimum time frame during which the tenderer must maintain the tender

Tender must be valid until: 13/06/2023

IV.2.7. Conditions for opening of tenders

Date: 14/03/2023 Local time: 00:01

Section VI: Complementary information

VI.1. Information about recurrence

This is a recurrent procurement: no

VI.2. Information about electronic workflows

Electronic ordering will be used

VI.3. Additional information

VI.4. Procedures for review

VI.4.1. Review body

Official name: Vergabekammer des Bundes beim Bundeskartellamt

Town: Bonn

Country: Germany

E-mail: info@bundeskartellamt.bund.de

VI.5. Date of dispatch of this notice

08/02/2023